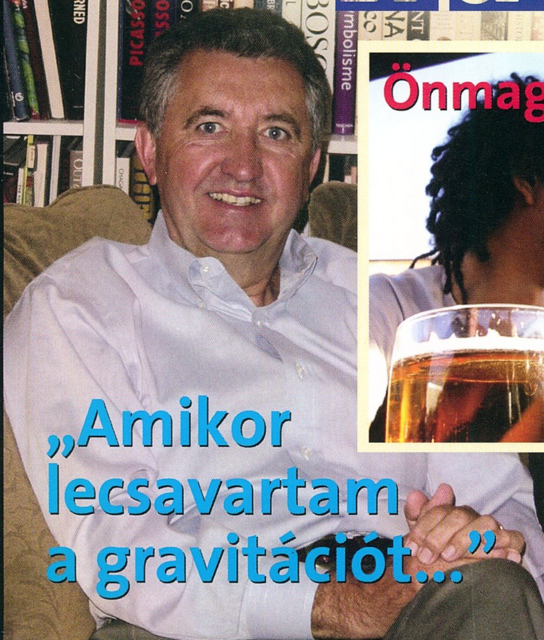
AKTUÁLIS • FILM • JÁTÉK • KIKAPCSOLÓDÁS • MÉDIA • ONLINE ÜZLET • RANDEVÚ • SZTÁR

VIII. ÉVFOLYAM 8–9. SZÁM, 2003. AUGUSZTUS–SZEPTEMBER Ára: 548 Ft

internet kalauz



„Amikor lecsavartam a gravitációt...”



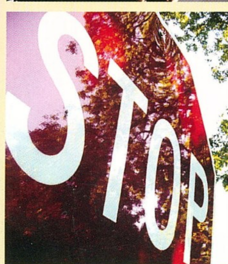
Önmagukra találó férfiak



Informatikusokból lesznek a legjobb zenészek



Modern legendák



Nem kartell ez, kérem, versenytorzítás!



9 771219 900009 03089





Íme a 320 km/h sebességgel száguldó laboratóriumunk

A BMW WilliamsF1 Team főszponzoraként a HP biztosítja azt a szuperszámítógépet, amelyen magát az autót tervezték, és amelyen versenyszimulációk ezreit futtatják le. HP szerverek és noteszgépek elemzik az adatokat a lehető legprecízebb beállítások érdekében. Ugyanezek a rendkívül nagy megbízhatóságú rendszerek a villámgyorsan változó munkakörnyezetben működő vállalatok számára is biztosítják a versenyképességet. Sőt még annál is többet...
www.hp.hu/plus_bmwwilliamsf1

bmw williamsf1 team + hp

= *minden lehetséges*


11.

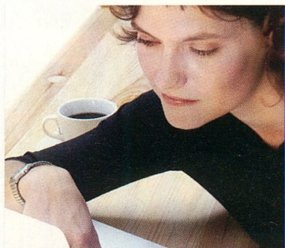
A hazai internetezők véleménye a távoktatásról és a távmunkáról


20.

Önmagukra találó férfiak

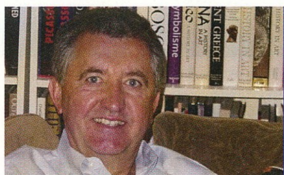
Az Internet Kalauz
8–9. számának tartalma

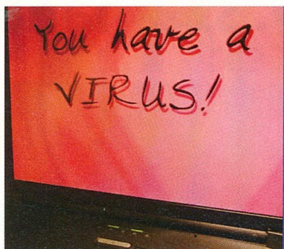





40.

A hazai IT-piac alakulásáról, az informatikai cégek lehetőségeiről Süli Andrással, a Grepton gazdasági igazgatójával beszélgettünk





kommunikáció



gondolat



Alapítva: 1996

ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ:
Vértes János Andor

KIADJA:
Prím Kft.
1118 Budapest, Ugron Gábor u. 35.
Telefon: (36-1)248-3230
E-mail: ikalauz@prim.hu
URL: http://prim.hu, http://www.prim.hu/ikalauz

FELELŐS KIADÓ:
Szabó Hédy (hszabo@prim.hu)

OLVASÓSZERKESZTŐ:
Fábián Gábor (gfabian@prim.hu)

GRAFIKAI TERV:
Láng László (llang@prim.hu)

TÖRDELŐSZERKESZTŐ:
Henger Attila (ahenger@prim.hu)

Ára: 548 Ft
Előfizetési díj egy évre: 5472 Ft

Megrendelhető a Kiadónál, e-mailben (ekiss@prim.hu), levélben vagy faxon, továbbá a prim.hu weboldalról kiindulva a megrendelőlap kitöltésével, valamint a Magyar Posta Rt. ÜLK ügyfélszolgálati irodáiban és vidéken a postahivatalokban.

Hirdetéstarifák: megtalálható a prim.hu legalsó soráról elindulva.

Hirdetésfelvétel: a Kiadóban

Hirdetési vezető:
Henger Ágnes
Tel.: 06-20-9343-077; 06-30-9840-221
henger@prim.hu

Nyomdai előkészítés: Artur Repro Stúdió

Nyomás:
Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház utca 38.
Tel.: 06-88-591-630

Terjeszti: LAPKER Rt., Magyar Posta Rt. ÜLK

HU ISSN 1219-9001



A Prím a Magyar Terjesztés-Ellenőrző Szövetség tagja, az Internet Kalauz példányszámát a MATESZ auditálja.
A magazint rendszeresen szemlézi az
»OBSERVER«
Budapest Médiafigyelő Kft.



Készült az Informatikai és Hírközlési Minisztérium támogatásával.

A nehézségek ellenszere: vastagabb újság

Nem túl jó napok járnak mostanában a kiadókra, az informatikával foglalkozók pedig különösen nehéz helyzetben vannak: egyszerre sújtja őket az informatikai és a kiadói szakma recessziója.

A fenti mondat nem panasz, inkább csak helyzetkép, mintegy felvázolása annak, hogy mi áll azoknak a döntéseknek a hátterében, amelyek eredményeként most épp bővült a terjedelem, a tavaszi, nyár eleji Internet Kalauzokhoz képest egyharmadnyival vastagabb az újság.

Nem, Kedves Olvasóink, nem őrültünk meg, igenis racionális döntést hoztunk: a bővülés során némileg csökkentettük a szerkesztőségi és a nyomdai költségeket, miközben remélhetőleg növelni fogjuk az Önök elégedettségét.

Hogy miképp értük el ezt?

Bár a bűvészek nem szeretik felfedni a trükköt, mi úgy érezzük, hogy nem a szemfényvesztés, hanem a tájékoztatás a dolgunk, így azt is eláruljuk, hogy hogyan hajtottuk végre a varázslatot.

Először is mintavétellel megvizsgáltuk két jelentős internetes-informatikai kiadványunk olvasótáborának összetételét. Megállapítottuk, hogy nincs nagy átfedés, más olvassa az Internet Kalauzt, és más a Business Online-t, szinte egy kezünkön megszámlálhatók azok, akik mindkettőbe rendszeresen belelapoznak. Ez érthető is, hiszen az egyik magazin célja, hogy az internetezőt kalauzolja a weblapok között, megmutassa a világháló értelmes hasznosításának lehetőségeit, míg a másik inkább informatikusoknak és üzletembereknek szól, azt firtatva, hogy mi a helye az informatikának az üzletben, és az üzletnek az informatikában. Más célközönség, más tartalom.

Pontosabban a célközönség valóban más, de a tartalomban akadnak átfedések. Hiszen amikor megmutatjuk a nagyközönségnek, hogy mi mindenre jó az internet, akkor ebben a körképben az üzlet is fontos szerepet játszik; és hát az üzleti szférának is szoktunk kikapcsolódásként weboldalakat ajánlani. Az internetes lap webmestereit is érdekelhetik azok a szoftverek, amelyek eddig csak az exkluzívabb Business Online közönségének lettek feltálalva, és a BO olvasói is érdeklődéssel lapoznák mondjuk az ADSL-szolgáltatók táblázatát, amelyet eddig az INK táborának tartogattunk.

A megoldás, ugye, Kolumbusz tojása... Semmiképpen ne vonjuk össze a két lapot az eltérő olvasótábor miatt, de vegyük át az egyikből a másikba azokat a témákat, amelyek a másik olvasóközönséget is érdekelhetik! Legyenek közös ívek, amelyeket nagyobb példányszámban (így egy példányra vetítve olcsóbban) állít elő a nyomda, csak egyszer dolgozik vele a szerkesztőség, és ezt mindkét lapban övezze a speciális saját tartalom úgy, hogy közben mindkét magazinban nő az olvasnivaló mennyisége.



Ha ennek nyomán az egyik lap olvasóközönsége kedvet kap a másik megismerésére, az csak külön haszon, s bár így az átfedések száma is nő, és illik csökkenteni a mindkét újságban olvasható tartalmat, ezt az újabb stratégiai döntést ráérünk majd a megduplázott olvasói kör kedvéért meghozni.

Az Internet Kalauzzal kapcsolatban egyébként olvasóink már megérhettek több stratégiaváltást, és bevallhatjuk azt is, hogy nem mindegyik sikerült. Ilyen ballépésnek minősíthető, hogy az anyagi nehézségek miatt fogyatkozó lapterjedelemért a Letoltes.com-ról CD-re írt válogatással próbáltuk kárpótolni az olvasót: ez végül feleslegesnek bizonyult, hiszen internetezőkhöz szólunk, akik letöltik azt, amire szükségük van. Ésszerűbb lett volna egy ajánlórovat, amely mindig felhívja a figyelmet az új letöltenivalókra, mintsem olyan CD-vel terhelni az amúgy is nehézségekkel küzdő lap költségvetését, amely nem tartalmaz kurrens, máshonnan (például az internetről) nem megszerezhető szoftvereket. Most ezt az ésszerűsítést is végrehajtjuk, és letöltésajánlónk a közös részbe kerül, hátha a Business Online olvasóinak is tudunk hasznosat ajánlani.

Reméljük, bűvészmutatványunk sikerül, amit nem azon mérünk majd le, hogy csökkentek-e nehézségeink a vastagodás által, hanem inkább azon, hogy a mutatvány elnyeri-e az Önök tetszését.

VJAnos

INTERNET DÉL-SOMOGYBAN

A közeljövőben tizennyolc dél-somogyi faluban válik elérhetővé az internet. A megyei közgyűlés elnöke szerint a 80-90 millió forint értékű beruházás csökkentheti a halmozottan hátrányos kistelepülések lemaradását. Vízvár, Szulok és 16 környező település közösen pályázott a Dél-dunántúli Regionális Fejlesztési Tanácsnál a nagy sebességű, széles sávú internetelérés megvalósítására. A beruházás révén lehetőség nyílik az elavult távbeszélő-szolgáltatás színvonalának emelésére is.

ORSZÁGOS TÉRINFORMATIKAI KONFERENCIA

A térinformatikai alkalmazások egyik legnagyobb hazai rendezvényére tizenharmadik alkalommal kerül sor 2003. szeptember 25-26-án Szolnokon. A konferencia célja, hogy – elsősorban a közigazgatásra fókuszálva – esettanulmányokon keresztül bemutassa a térinformatikai alkalmazásokat és a gyakorlati tapasztalatokat.



Az előadások mellett műhelymunka, illetve kerekasztal-beszélgetés próbálja meg összegezni a tapasztalatokat a közérdeklődésre számot tartó témákban.

Az Országos Térinformatikai Konferencián elhangzó előadások témakörei: a területfejlesztés, illetve a környezetvédelem térinformatikai vonatkozásai; térinformatika az információs társadalomban; térinformatikai adatinfrastruktúra, illetve adatgazdálkodás; önkormányzati informatikai alkalmazások; korszerű térinformatikai technológiák és módszerek; adatérték, ár, minőség, tulajdon és marketing a térinformatikában. A rendezvényt térinformatikai fejlesztőcégek szakkiállítása kíséri. Bővebb információ a www.otk.hu és a www.hungis.hu honlapon található.

KÖZHÁLÓ KÖZBESZERZÉSSEL

Kovács Kálmán informatikai és hírközlési miniszter augusztus 27-én bejelentette, hogy hét közbeszerzési eljárást indítanak a Közháló első fázisának megvalósítására, amely a közcélú intézmények, közösségi hozzáférési helyek (helyi közigazgatási szervek, iskolák, közfeladatot ellátó egyéb szervezetek, civil tömörülések stb.) elektronikus kommunikációs infrastruktúráját hivatott biztosítani. Ennek megfelelően a Közháló olyan informatikai hálózat, amely összekapcsolt, de önálló egységekből, úgynevezett alhálókból áll össze. Ezek egymástól függetlenül valósíthatók meg, illetve fejleszthetők tovább. Tehát nem új hálózat kiépítéséről



van szó állami beruházás formájában, hanem a piaci szereplők szolgáltatásainak igénybevételéről. Az IHM tervei szerint a Közháló program folyamatosan, több, egymásra épülő fázisban valósul meg. A meghirdetett hét közbeszerzési eljárás az első fázishoz tartozó feladatok megvalósítására szolgál.

„A Közháló első fázisában 7300 végpontot érünk el – mondta Kovács Kálmán –, és ugyancsak ebben a szakaszban valósulnak meg az alapinfrastruktúra meghatározó részei, valamint az ehhez kapcsolódó hálózatfelügyeleti, ügyfélszolgálati és internetszolgáltatások."

Az IHM és az OM három év alatt várhatóan több milliárd forintot fordít a projektre. A Közháló első fázisában – lépcsőzetes kiépítéssel – mintegy 5000 sulinetes, illetve 2300 további végpontot kötnek be. Kiválasztásukkor az egyik fő szempont az volt, hogy lehetőleg a hátrányos helyzetű területeken valósuljanak meg. A végpontok magas száma lehetővé teszi, hogy a vállalkozási alapon létrejövő rendszer alacsony költséggel üzemeljen, valamint hogy a szolgáltatás olyan helyekre is eljusson, ahol kisebb végpontszám esetén ezt nem lehetne gazdaságosan biztosítani.

CENZÚRA

Az iráni kormány megszüntetett 170 weblapot, főleg ideológiai megfontolásból. A hivatalos IRNA hírügynökség csütörtöki jelentése szerint *Ahmad Motamedi* tájékoztatási és távközlési miniszter közölte: a világhálóról eltávolított honlapok közül 160-at „ellenforradalmár" csoportok működtettek, míg a többi 10 sértette az iszlám értékeit, vagy erkölcstelen képeket mutatott.

Sok iráni tiltakozott a hasonló hatósági tisztogató akciók ellen, mert azok komoly külföldi médiumokat is sújtottak, amelyek olykor meztelen vagy lengén öltözött hölgyeket mutattak – jegyezte meg a DPA.

E-MAIL MARKETING

E-mail marketing címmel jelent meg *Nebojsa Damjanovich* könyve, amely az elektronikus levelek marketingkommunikációs kihasználását mutatja be.

„Nebojsa könyvét ajánlom mindazoknak, akik hisznek az e-mail üzleti erejében, és azoknak is, akik még bizonytalanok az e-mail marketing sikerességét illetően" – mondta *Trentin Tamás*, a Hírek Kft. üzletág-igazgatója.

A könyv tanácsai segítenek, hogy csökkentsük direktmarketing-költségeinket, online eszközökkel erősítsük ügyfélkapcsolatainkat, az

interneten keresztül értékesítsük termékeinket és szolgáltatásainkat, illetve növeljük márkaismertségünket, valamint az iránta való lojalitást. Azok is okulhatnak belőle, akik eddig sok pénzt áldoztak az online reklám-, PR- vagy HR-kampányokra, valamilyen előfizetést kívánnak felhasználóbarát formában és költséghatékonyan üzemeltetni, vagy oktatási tevékenységet végezve tanulóikkal szeretnének kapcsolatot tartani. A szakmában dolgozók véleménye is megváltozhat az e-mail marketingről, így a kiadvány mindenkinek szól, aki ezen a területen szolgáltat vagy értékesít, médiát üzemeltet vagy értékesít, stratégiai tervezéssel foglalkozik, vagy médiaelemző.

„Nebojsa Damjanovich könyve hiánypótló mű, még azok számára is, akik a gyakorlatban már művelik az e-mail marketinget. Különös

Damjanovich Nebojsa
Megjelent az E-mail marketing c. könyvem
Keresse a könyvesboltokban!

értéke, hogy hasznos gyakorlati tanácsokat ad, és kedvet csinál hozzá azoknak is, akik eddig csak kacérkodtak az e-mail marketing gondolatával. Jó szívvel ajánlom minden jelenlegi és valamennyi új marketinges kollégámnak" – véleményezte a munkát *Szabó József*, a CID Cég-Info Kft. vezetője.

SULINET EXPRESSZ AZ INFOMARKETEN

Valódi expresszvonat is hirdette az idei Infomarket kiállításon a Sulinet Expressz lehetőségeit: a más vásári rendezvényeken is látványosságot jelentő gumikerekű kisvasút ezúttal Sulinet Expressz-ruhát öltve járkált körbe, hogy a BNV teljes területéről ingyenesen a D pavilonhoz szállítsa az utasokat, ahol a kamarakiállítás keretében akár meg is vásárolhatták adó-visszatérítésre jogosító számítógépüket, digitális fényképezőgépüket vagy egyéb informatikai felszerelésüket.

A Prím Media által szervezett, közel 200 négyzetméteres önálló kiállítási szigeten a legnevesebb számítástechnikai gyártók és forgalmazók (Hewlett-Packard, Albacomp) mellett megjelentek azok a kisebb értékesítő cégek is, amelyek közvetlen kapcsolatban állnak a vásárlóközönséggel. Információs ügyeletet tartott a Sulinet Programiroda, emellett a standok által körülzárt konferenciaterületen előadások hangzottak el például a megszerezhető kedvezmények mértékéről, a tartós bérleti konstrukciókról, az internetezés kezdőlépéseiről, a széles sávú internet előnyeiről. Minden standon, valamint a Startlap által biztosított „versenypályán", ahol internetes keresőversenyek zajlottak, folyamatos internetkapcsolat élt az Antenna Hungária és az Elender Üzleti Kommunikáció jóvoltából.

Szeptember 10-én a rendezvényre látogatott *Magyar Bálint* oktatási miniszter is, és válaszolt a sajtótájékoztatón feltett kérdésekre.

A kihelyezett szakmai konferencián sok tipp és trükk is elhangzott, egyebek között szó arról is, hogy akinek nincs iskolás korú gyermeke, és látszólag semmilyen jogcímen nem tudja igénybe venni a Sulinet Expressz számítógépre járó adókedvezményét, az maga is teremthet jogosultságot azzal, ha jelentkezik valamelyik felnőttoktatási intézmény tanfolyamára: ilyenkor a jogosultság alapját az intézménnyel kötött szerződés jelenti, és a vásárlást a szerződéses jogviszony, vagyis a tanfolyam időtartama alatt kell lebonyolítani. (Akad olyan felnőttoktatási intézmény, amely a megszokott informatikai ismeretterjesztés mellett egy negyvenórás tanfolyamba sűrítette a számítógép használatához szükséges legfontosabb ismereteket, melyet különösen a sulinetes vásárlóknak ajánl.)

A nyáron elindult Sulinet Expressz program máris szép sikerekkel büszkélkedhet. A kezdeti eredmények (a kiállítás kezdetéig másfél milliárd forint értékben mintegy 15 ezer vásárlás történt, melynek során több mint 5 ezer komplett PC-t adtak el) és a vásárlások számának folyamatos emelkedése garanciát nyújt az exponenciális növekedésre.

FEFO: JÓCORA PARTNERHÁLÓZAT

Nem kisebb partnert talált Sulinet Expressz-számítógépeinek értékesítéséhez a FEFO Kft., mint a Corát. Így a törökbálinti, a budakalászi, a fóti, a szegedi, a miskolci és a debreceni hipermarketekben is hozzájuthatnak az érdeklődők a lassan másfél évtizedes számítástechnikai cég termékeihez. De természetesen akadnak más viszonteladók is (pl. a MÁV Informatika, valamint sok kisebb-nagyobb vidéki bolt), és maga a FEFO ugyancsak rendelkezik szaküzletekkel szerte az országban, sőt az interneten is.

Ha például a törökbálinti Corába megyünk el, hogy megvegyük a sulinetes számítógépet, választhatunk: vagy a kocsira tesszük rá a nagyáruházban, vagy az üzletközpont önálló boltjainak egyikébe, a FEFO-márkaboltba térünk be. Asztali konfigurációt már 140 000 forint alatti áron is választhatunk. Ez nagyjából az az összeg, amely úgy fér bele egy tartós bérleti konstrukcióba, hogy a három éven keresztül visszaigényelhető 60 000 forintos adókedvezmény a kamatokat is fedezi, vagyis a családnak ingyen lehet egy 2 GHz-es Celeron processzorral, 40 GB-os winchesterrel, 128 MB-os RAM-mal, 17 colos monitorral, 64 MB-os PenDrive-val, modemmel, hangfalakkal felszerelt PC-je, Linux operációs rendszerrel és arra írt programokkal. Azok, akik emellett némi önerőt is szánnak az új otthoni számítógépre, 300 000 forint felett is választhatnak asztali konfigurációt, de dönthetnek hordozható változat mellett is: az Acer, a Compaq és az IBM márkájú noteszgépek ára 292 000 és 460 500 forint között mozog.

Ha a családban mindkét szülő rendelkezik annyi adózott jövedelemmel, hogy megéri igénybe venni a kedvezményt, érdemes úgy vásárolni, hogy az alapgép számláját az egyik szülő nevére kérjük, az upgrade-, illetve az opcionális berendezésekét (pl. scanner, nyomtató, digitális kamera, operációs rendszer stb.) pedig a másikéra. Így ugyanis a tartós bérleti megoldással akár 360 000 forintnyi adókedvezmény is könnyítheti a vásárlást.



FEFO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

1073 Budapest, Barcsay utca 6.

Telefon: 461-80-80

internet: www.fefo.hu

e-mail: barcsay@fefo.hu

FEFO COMPUTER

A FEFO-nak nemcsak értékesítő, hanem banki partnerből is többel sikerült szerződnie: a hiteleknél a Magyar Cetelem, a Budapest Bank és a Credigen ajánlatai közül választhatunk, a tartós bérleti konstrukciót pedig a K&H dolgozta ki.



200 alatt a leggyorsabb

C5100n

- Nyomtatási sebesség: 12 színes oldal/perc, 20 mono oldal/perc
- Felbontás: 600x1200 dpi
- Első nyomat: 14/9 sec
- Memória: 32MB, max. 320MB
- Emuláció: GDI (Windows host based)
- Környezet: Windows
- Papíradagoló: 300/930 db A4
- Papír súly: 60-203gr
- Csatlakozás: USB 2.0, hálózati kártya (10/100 TX Ethernet)
- Duplex egység: opció
- Papírtovábbító egység élettartama: 60.000 oldal
- Beégető egység élettartama: 45.000 oldal
- Toner élettartam: 5.000 oldal
- Fényhenger élettartam: 22.000 oldal
- Max. terhelhetőség: 50.000 színes oldal/hó

C5300n

- Nyomtatási sebesség: 12 színes oldal/perc, 20 mono oldal/perc
- Felbontás: 600x1200 dpi
- Első nyomat: 14/9 sec
- Memória: 64MB, max. 320MB
- Emuláció: PCL5c, Adobe PostSript3
- Környezet: Windows, Mac, Linux
- Papíradagoló: 300/930 db A4
- Papír súly: 60-203gr
- Csatlakozás: párhuzamos, USB 2.0, hálózati kártya (10/100 TX Ethernet)
- Duplex egység: opció
- Merevlemez 10GB: opció
- Papírtovábbító egység élettartama: 60.000 oldal
- Beégető egység élettartama: 45.000 oldal
- Toner élettartam: 5.000 oldal
- Fényhenger élettartam: 22.000 oldal
- Max. terhelhetőség: 50.000 színes oldal/hó



IVSZ
AZ IVSZ TAGJA



Otthon tanulni, otthon dolgozni

A hazai internetezők véleménye a távoktatásról és a távmunkáról

Pái Attila, NRC PIACKUTATÓ KFT.

{ Az NRC Piackutató Kft., valamint a TNS Gazdasági és Társadalmi Marketing Tanácsadó Kft. júliusi kutatása alkalmával a távmunka, illetve a távoktatás helyzetét és hátterét vizsgálta a gyakori internetezők körében. Az eredmények szerint ezek egyre fontosabb szerepet fognak betölteni az elkövetkező években. Jelenleg e szolgáltatások és lehetőségek elsődleges célcsoportját a gyakori internetezők jelentik, akiknek nagyobb része már rendelkezik a megfelelő számítástechnikai eszközökkel, ismeretekkel, valamint a nélkülözhetetlen otthoni internet-hozzáféréssel.

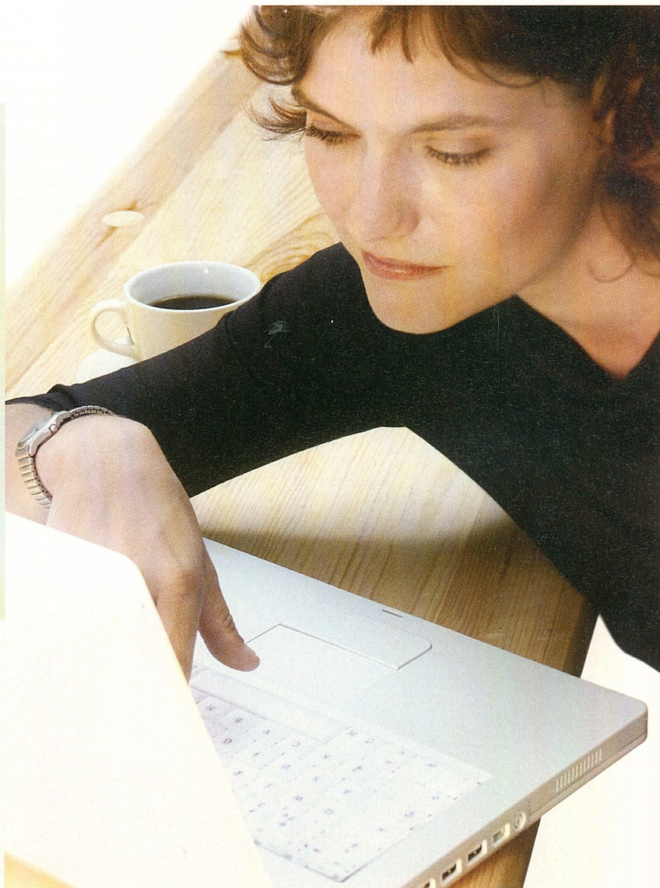
A gyakori internetezőkre még nem jellemző, hogy online módon végeznének el különböző tanfolyamokat, aminek legfőbb oka, hogy ezeket nem tartják elfogadottnak, és úgy érzik, ma még nincs, vagy alig van lehetőség ilyen tanfolyamok elvégzésére.

Ugyanez a kör viszont nyitott a távmunkára. 40%-uk már valamilyen formában tájékozódott ezekről lehetőségekről, és 87%-uk szívesen dolgozna távmunkában, ha felajánlanák neki.

A távoktatás és a távmunka elterjedésének feltétele, hogy a felhasználók rendelkezzenek számítógéppel, illetve a gép működtetéséhez szükséges ismeretekkel.

A kutatás eredményei szerint a gyakori internetezők 91%-a rendelkezik számítógéppel, sőt negyedüknek egynél több komputere van otthonában. 30%-uk tervezi számítógép, mégpedig jellemzően új PC vásárlását (28%). Erre a célra átlagosan 120 és 150 ezer forint között hajlandóak költeni. Az otthoni PC-vel rendelkezők 85%-ának van nyomtatója, 30%-ának szkennerre és 11%-ának webkamerája. Meglepő, hogy az otthoni PC-t birtokló gyakori felhasználók többsége (51%) már 17 colos monitort használ.

Azok, akik fejlesztés céljából számítógép-tartozékok vásárlását tervezik (70%), jellemzően nyomtatóval (56%), videokártyával (35%), merevlemezzel



(33%), DVD-íróval, illetve -olvasóval kívánják bővíteni otthoni gépüket.

A komputer működtetéséhez szükséges ismeretekre vonatkozóan elmondható, hogy a gyakori internetezők saját bevallásuk szerint kiválóan vagy jól értenek a szövegszerkesztéshez (79%), a táblázatkezeléshez (56%), az operációs rendszerekhez (52%), illetve jártasak az internet használatában (70%). Kevesen értenek viszont az adatbázis-kezeléshez, a prezentációkészítéshez, az adatvédelemhez, az adatbiztonsághoz, illetve a programozáshoz. Szövegszerkesztőt 63%-uk, táblázatkezelőt pedig 38%-uk használ legalább heti rendszerességgel.

Az eredmények rámutatnak arra, hogy a gyakori internetezők nagyobb része már rendelkezik a szükséges számítástechnikai eszközökkel és ismeretekkel ahhoz, hogy ki tudja használni a távoktatás és a távmunka lehetőségeit, előnyeit.

Távoktatás

A gyakori internetezők 30%-a jelenleg hallgatóként részt vesz valamilyen oktatásban. Döntő többségük (79%-uk) főiskolai, egyetemi képzés keretein belül tanul: 44%-uk a nappali, 12%-uk a levelező, 44%-uk pedig a távoktatásos formát választotta. Tanulmányaik során az internetet leginkább információgyűjtéshez, a beadandó feladatokhoz (81%), az adminisztrációs ügyek intézéséhez (55%) és a tanulótársaikkal való kapcsolattartáshoz (55%) használják.

A megkérdezettek mindössze 3-3%-a válaszolta azt, hogy teljesen, illetve részben elvégzett valamilyen tanfolyamot az interneten. Bár hasznosnak tartják az online tanfolyamokat, többségük úgy gondolja, hogy ezt a módszert még nem fogadják el Magyarországon. Arra a kérdésre, hogy elvégeznének-e valamilyen tanfolyamot az interneten keresztül, ha szükségük lenne rá, a megkérdezettek 45%-a válaszolt igennel.

Mindenképpen fontos megemlíteni: a gyakori internetezők 76%-a úgy érzi, hogy alig, 15%-a pedig úgy gondolja, hogy egyáltalán nincs lehetőség interneten keresztül végezhető tanfolyamokra.

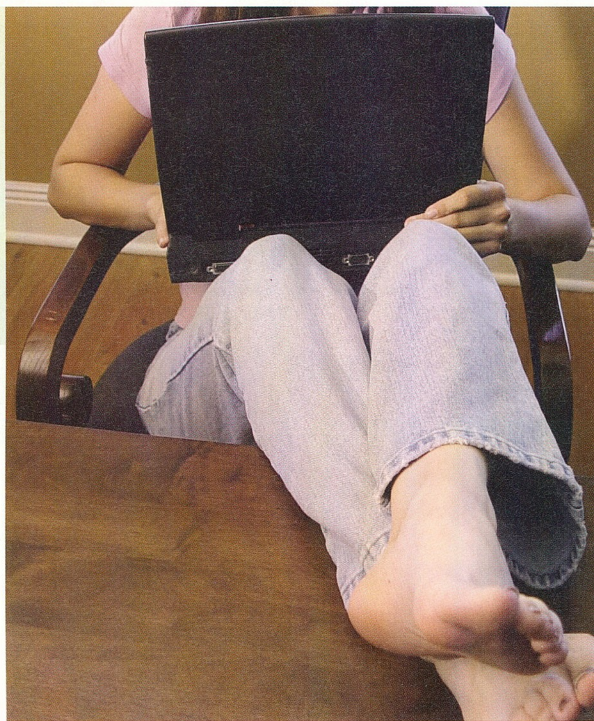
Távmunka

Arra a kérdésre, hogy munkájának egy részét végzi-e irodán kívüli helyen, a megkérdezettek 41%-a igennel válaszolt (60%-uk részben otthon dolgozik), 31%-a nemmel, illetve 28%-a nem dolgozik, vagy nincs munkahelye.

Meglepő, hogy az irodán kívüli munkavégzés során a gyakori felhasználók 29%-a a könyvtárakat, 16%-a pedig az internetpontokat veszi igénybe.

A gyakori internetezők szerint a távmunka legjellemzőbb előnye az időmegtakarítás (82%), a szabadságérzet (64%), a kevesebb stressz (51%) és a mobilitás (48%). Legnagyobb hátrányát pedig a társadalmi kapcsolatok leépülésében (77%), a karrierkilátások csökkenésében (43%), a jogi és munkaügyi bizonytalanságban (40%), valamint a visszaélés lehetőségében (36%) látják. Mindössze 19%-uk érzi problémának a magán- és a munkaszféra szétválasztását.

Végül érdemes megemlíteni, hogy a gyakori internetezők nyitottak a távmunkára. 40%-uk már tájékozódott ennek lehetőségeiről, és 87%-uk dolgozna ilyen formában, ha felajánlanák neki. }



Az adatfelvétel 2003. július 20. és 28. között zajlott. A több mint 520 érvényes kérdőív adatai nem, kor, iskolai végzettség és településtípus szerinti bontásban (a TNS InterBus adatai alapján) reprezentatívnak tekinthetők a hetente többször internetező magyarországi felhasználók körében.

Sun Microsystems:

Elkötelezve a Linux iránt

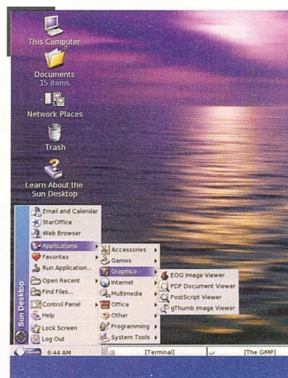
A nyílt forráskódú termékek, így a Linux mellett is köztudottan elkötelezett Sun Microsystems frappáns választ adott a Microsoft Windows operációs rendszer biztonsági rését kihasználó és világszerte károkat okozó MSBlast vírus megjelenésére. A cég bejelentette, hogy a tervekkel ellentétben azonnal elindítja az előzetes regisztrációt arra az átfogó programjára, amely biztonságos és más rendszerekkel is kiválóan együttműködő alternatívát nyújt az elterjedt asztaliszámítógép-környezetekkel szemben. Az idei LinuxWorld konferencia nyitányaként bemutatott Mad Hatter projekttel a Sun a világszerte egyre nagyobb gondokat okozó biztonsági problémákra és az azokkal kapcsolatban felmerülő költségekre ad választ.

{ A Mad Hatter projekt – amelyet formálisan szeptemberben a SunNetwork konferencián jelent be a cég – költséghatékony alternatívát ígér a ma legelterjedtebb Windows-környezettel szemben.
Az integrált asztaliszoftver-környezet nyílt szabványokra épül, és tartalmaz minden fontos alkalmazást. Megtalálható benne a díjnyertes StarOffice irodai szoftvercsomag, amely képes a Microsoft alapú fájlformátumok kezelésére, a Sun Java-technológiájának legújabb verziója, a GNOME grafikus (ablakos rendszerű) alkalmazás, valamint a Sun ONE levelező. Ezenkívül találkozhatunk még naptárral, instant messaging üzenetküldő szoftverekkel, és a környezet összekapcsolható a már meglévő Microsoft Exchange- és Lotus Notes-rendszerekkel.

Linux: töretlen fejlődési pálya

A Sun új rendszerének kifejlesztése a nyílt forráskódú operációs rendszerek világméretű fejlődésére épül. A Linux terjedése már a korábbi években felülmúlta a várakozásokat: az elemzők 2002-2003-ra várták, hogy átveszi a második helyet az operációs rendszerek piacán, ám ez már 1999 megtörtént. 1999-ben 25%-kal, 2000-ben 27%-kal növekedett a piac.

Az IDC szerint a Linux a vállalatok költségvetésében biztos helyet vívott ki magának világszerte: a piackutató 2001-ben készült felmérése szerint – amelyet 800 észak-amerikai és nyugat-európai cég körében végzett – a válaszadók 40%-a használ vagy tesztel ilyet cégénél. Így a Linux mára az egyik leggyakoribb választás a vállalatok körében, elsősorban az alacsony árú és alacsony költséggel üzemeltethető, nagy kapacitású rendszerek miatt. Az IDC azt állítja, hogy a linuxos és más nyílt forráskódú szoftverek már széles körben elterjedt megoldást jelentenek – elsősorban azért, mert a szoftver vagy ingyenesen, vagy olcsón, csomagolt termékként ér-



Vállalati szoftverek Linuxra is

A Sun Microsystems bemutatta Project Orion névre keresztelt új termék- és üzleti stratégiáját. A világszínvonalú vállalati szoftverkészítés két évtizedes tapasztalatára építő Project Orion drasztikusan leegyszerűsíti a Sun vállalatiinfrastruktúra-szoftvereinek beszerzését és használatát. Az új stratégia részeként a Sun egységesíti a cég szoftvereinek megjelentetését, aminek keretében negyedévente integrált rendszerként adja ki szoftvereit Solarisra, x86-os Solarisra és Linuxra egyaránt.

A célkitűzés az, hogy a cég összes szoftverének ármodellje, tesztelése és kiadása egységessé váljon, a vásárlók pedig lényegesen kisebb költséggel és egyszerűbben alkalmazhassák akár a teljes előre integrált szoftverrendszert, akár annak egyes részeit.

A vállalatok IT-szervezetei ezentúl egyszerre és egységesen tudják majd a szoftverfrissítéseket elvégezni, és így a szoftverrendszerek életciklusával kapcsolatos költségek megtakaríthatók. Ez nemcsak a költségekre hat kedvezően, hanem javul a rendszerek rendelkezésre állása, üzemideje és kiszámíthatósága is.

hető el. A kutatócég adatai szerint sok fejlődő országban az eladott új ügyfélkiszolgáló rendszerek többségét Linux-platformon értékesítik. Ez az adat még nagyobb jelentősséggel bír, ha figyelembe vesszük az IDC egy másik előrejelzését, miszerint 2010-re Kína a világ legnagyobb IT-piaca lesz. A terjedés főbb okaira egy angliai tanulmány világít rá. A kutatással is foglakozó Netproject vállalat felmérése szerint (www.netproject.com/opensource.html) az asztali Linux-rendszerek összköltsége 35 százalékkal alacsonyabb, mint a Microsoft Windows rendszereké. A különbség oka, hogy nem kell licencdíjat fizetni sem a rendszer-, sem az irodai szoftverért, nincsenek szükségtelen frissítések, nem kell pénzt költeni antivírusprogramra és az esetleges behatolások miatti adatvesztés utáni helyreállításokra.

EU: Nyílt forráskódot a közszférába!

Az Európai Unióhoz csatlakozó tíz országnak – köztük Magyarországnak – a teljes jogú EU-tagállammá váláshoz vezető átmenet során igazodnia kell az unió eEurópa Akcióterv nevű kezdeményezéséhez, amelynek céljai között szerepel a nyílt forráskódú szoftverek elismertetése is. A terv szerint az Európai Bizottságnak és a tagállamoknak „serkenteniük kell a nyílt forráskódú szoftverek használatát a közszférában. Mindezeken kívül kulcsfontosságú az e-kormányzat legjobb gyakorlatainak elterjedése a közösségen belüli tapasztalatcsere érdekében." A kormányzati szervezetek szűk költségvetéssel dolgoznak, ezért a szoftverek árának növekedése miatt egyre inkább érdekeltté válnak a költséghatékony lehetőségek megtalálásában. Ennek köszönhetően Európa-szerte napról napra nagyobb figyelem fordul a nyílt forráskódú szoftverek (Open Source Software – OSS) felé, amelyek terjedését az Európai Bizottság is ösztönzi.

Az EU támogatásával számos kutatás folyik annak felmérésére, hogy milyen technikai lehetőségek találhatók a nyílt forráskódú szoftverek bevezetésére a közszférában, beleértve a jogi és a licenclehetőségek tisztázását is. A kutatások főként az Információs Társadalom Technológiák (Information Society Technologies – IST) és az Adminisztrációs Adatcsere (Interchange of Data between Administrations – IDA) program keretében folynak.

Az IDA által 2002 júliusában készített jelentés javasolja, hogy az EU közigazgatási intézményei számára készített szoftverek nyílt forráskódú licencre épüljenek, valamint hogy egy központi szervezetet hozzanak létre, amelynek számára a közintézmények „felajánlhatnák" szoftvereiket újrahasznosítás céljából. A tanulmány javasolja továbbá egy szoftvertár kialakítását a minőségi garanciák, illetve a közös fejlesztéssel járó felelősségi problémák rendezése érdekében.

A második nagy EU-jelentés 2002 júniusában jelent meg, amely a FLOSS (Free/Libre and OSS) projektről készült. A felmérés megállapításainak egyike az volt, hogy a kormányzati szerveknek a következő négy okból érdemes megfontolniuk a nyílt forráskódú szoftverek irányelveinek alkalmazását: a függőség és a költségek csökkentése, illetve a biztonság és az átláthatóság növelése miatt.

A web jobbik fele

Világszerte számos webhelyet és levelezőrendszert működtető szerveren fut nyílt forráskódú szoftver. Ma Apache webkiszolgálón, a talán legismertebb OSS alapú terméken fut a világ webhelyeinek mintegy 66 százaléka – állítja az internetes szakértő Netcraft.

Ugyanilyen fontos az OSS alapú komponensek fejlesztése az informatikai rendszerek minden szintjén, az adatbázisoktól egészen az asztali programokig. A legszélesebb körben ismert szoftvereszköz a StarOffice nevű, webes alapú üzleti/irodai termékcsomag, amelyet 1999 óta fejleszt a Sun. A termék a Microsoft Office alternatívája, ám olcsóbb, és több operációs rendszeren – Solarison, Windowson, valamint Linuxon – is fut. A Sun a StarOffice forráskódját nyilvánosan elérhetővé tette, és szorosan együttműködik az OpenOffice.org nevű szervezettel, a Sun által szponzorált, nyílt forráskódú fejlesztői közösséggel. }

X86-os Linux-szerverek

Az IT-költségvetések csökkenése minden eddiginél népszerűbbé és elterjedtebbé teszi a kedvező árú szervereket. Az alacsony költségű gépek mindenfajta vállalkozásban, többféle munkaterületen megtalálhatók: munkacsoportokat erősítenek, vagy speciális, dedikált alkalmazásokat (pl. adatbázisokat és tűzfalakat) működtetnek.

A Sun az új Sun Fire V60x és Sun Fire V65x szerverek révén az x86-os kiszolgálók piacára is kiterjeszti jelenlétét. A Solaris operációs rendszer és a standard Linux-rendszerek futtatására egyaránt alkalmas Sun Fire V60x és V65x szerverek ésszerű befektetésvédelem mellett biztosítják az áhított rugalmasságot.

A szerverek lényege, hogy nem kell kompromisszumot kötni az ár és a teljesítmény tekintetében. Mivel kétprocesszoros működésre képes kiszolgálókról van szó, két gyors Intel Xeon chip teljesítménye hasznosítható. Számos cégnél találhatók gazdag Linux-tapasztalatokkal rendelkező munkatársak, akiknek a tudása és szakértelme most kiaknázhatóvá válik. Az egyedi Linux-alkalmazások zökkenőmentesen integrálhatók a szerverekbe, amelyeknek a Red Hat Enterprise Linux néhány különleges funkciót (például fürtözést) is kölcsönöz.

A Novell Linux-stratégiája

Fejlesztés és felvásárlás

A Novell stratégiájában egyre nagyobb hangsúlyt kap a Linux. A Novell Magyarország júliusban jelentette be, hogy a cég ügyfelei a jövőben a Novell hálózati szolgáltatásainak teljes skáláját futtathatják Linux-rendszeren – beleértve a jövőbeli NetWare 7 teljes szolgáltatáskészletét is. A vállalati Linux-rendszerek bevezetését lehetővé tevő asztali és szervermegoldások vezető szállítója, a Ximian augusztusi felvásárlása logikus továbblépés ezen a vonalon.

A Novell augusztus közepén bejelentette, hogy felvásárolta a magánkézben lévő, Massachusetts államban, Bostonban működő Ximian céget, a vállalati Linux-rendszerek bevezetését lehetővé tevő asztali és szervermegoldások vezető szállítóját. A Ximian felvásárlásával a Novell tovább növeli képességeit a Linux-megoldások támogatásának terén, mivel kínálata az elérhető legjobb linuxos asztali, felügyeleti és csoportmunka-technológiákkal bővül. Mindemellett a Novell mostantól a nyílt forráskódot támogatók közösségének több vezető jövőképalkotóját üdvözölheti csapatában, és a Linux-fejlesztők erős bázisát tudhatja magáénak. A Ximian felvásárlása teljes mértékben készpénz alapú tranzakció volt, és várhatóan nem lesz anyagi hatása a Novell ez évi pénzügyi jelentésére.

A Novell a Ximian által két kulcsfontosságú kezdeményezést szerez meg, és folytat tovább a Linux-piacon, amelyek tovább erősítik a Novell elkötelezettségét a nyílt forráskódú projektek iránt: a GNOME egy teljes értékű linuxos asztali rendszer kialakítását, a MONO projekt pedig a Microsoft .NET használatával kifejlesztett alkalmazások Linux-, Unix-, Windows- és más platformokon történő futtatásának lehetővé tételét tűzte ki célul. A Novell hálózati és infrastruktúra-szolgáltatásainak, valamint a Ximian

Ximian

A Ximian, a Linux-piac vezető vállalata 1999-ben alakult. Világszerte több mint egymillió felhasználó alkalmazza asztali és felügyeleti termékeit, amelyek a Linux-rendszerek teljes birtoklási költségének csökkentését célozzák meg nagyvállalati környezetben. A Ximian Red Carpet a vezető Linux-disztribúciók szoftverfrissítésének területén gyakorlatilag szabványnak tekinthető. A Red Carpet Enterprise szoftver a nagyvállalati ügyfelek számára a Linux-szerverek és -munkaállomások központosított szoftverfelügyeletét teszi lehetővé. A jövőben a Red Carpet Enterprise beépül a Novell ZENworks termékvonalába, s ezáltal hasznosítja a Novell címtárszolgáltatásait és irányelv-felügyeleti funkcióit.

„Ezzel a felvásárlással tovább folytathatjuk közös célunk megvalósítását, a Linux-rendszerek vállalati bevezetését gátló korlátok csökkentését. Ez az összeállítás pontosan megfelel e cél megvalósításához, és a Novellt az első számú Linux-megoldásszállító céggé teszi" – mondta *Nat Friedman,* a Ximian társalapítója és alelnöke, jelenleg a Novell Ximian Services üzleti egység kutatásért és fejlesztésért felelős alelnöke.

A Ximian vezető szerepet tölt be a tágabb nyílt forráskódú közösségben, és számos kulcsfontosságú nyílt forráskódú projekt működését segíti. A Ximian két alapítója, *Miguel de Icaza* és Nat Friedman, aki segítette a GNOME és a MONO projekt létrehozását, tovább folytatja azok vezetését a Novell keretein belül is.

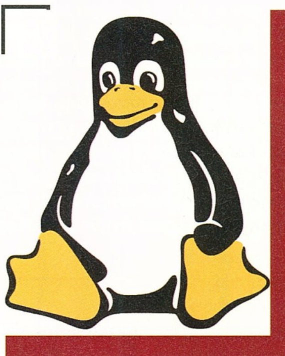
A GNOME projekt (www.gnome.org) Miguel de Icaza kezdeményezésére indult el 1997-ben, és fejlesztők százainak részvételével folyik világszerte. Célja egy olyan, teljes körű szolgáltatásokat nyújtó nyílt forráskódú asztali rendszer létrehozása, amely fejlesztőeszközöket, fájlkezelő, asztalkezelő és súgórendszereket, valamint különböző alkalmazásokat – táblázatkezelőket, szövegszerkesztőket, webböngészőket, képszerkesztőket és zenelejátszókat – tartalmaz. A GNOME alapítvány kuratóriumában a Ximian alapítói és más alkalmazottai mellett képviselteti magát az IBM, a HP, a Sun és a Red Hat is.

A MONO projekt (www.go-mono.com) a Ximian által vezetett nyílt forráskódú kezdeményezés, amely a fejlesztőket többplatformos eszközökkel látja el a Microsoft .NET-alkalmazások Linux-, Unix- és más támogatott platformokon történő futtatásához.

Linux-megoldásainak kombinációja új, vonzó értéket képvisel azon ügyfelek számára, akik szeretnék kihasználni a nyílt forráskódú technológiákban rejlő erőt.

„A Linux a leggyorsabban növekvő platform a piacon, mert segítségével az ügyfelek hatékonyan válaszolhatnak az informatikai kihívásokra a költségeket és a teljesítményt illetően egyaránt" – jelentette ki *Jack Messman*, a Novell elnök-vezérigazgatója. „Az ügyfeleknek azonban még mindig szembe kell nézniük két üzleti problémával: a Linux-rendszerek költséghatékony felügyeletével és karbantartásával, valamint a Linux-munkaállomások olcsó bevezetésével és támogatásával a szervezeten belül. A Novell mostantól piacvezető megoldást kínál mindkét problémára. Legalább ilyen fontos az a tény, hogy a Ximian a Novell számára páratlan Linux-szakértelmet biztosít, ezáltal a Novell nemcsak több értéket nyújthat ügyfeleinek, hanem szorosabb együttműködéssel konstruktívabban használhatja ki a nyílt forráskódú kezdeményezések lehetőségeit."

„A Novell és a Ximian együttese hatalmas előnyöket biztosít az ügyfeleknek" – mondta *David Patrick*, a Ximian elnök-vezérigazgatója, a jövőbeli Novell Ximian Services üzleti egység ügyvezetője. „Áttörést jelentő felügyeleti és asztali termékeink kiválóan egészítik ki a linuxos Novell-alkalmazásokat és a Novell Nterprise Linux Services szolgáltatásokat. A világméretű Novell-hálózat, a partnerkapcsolat az iparág vezetőivel és a bevált ügyféltámogatás hatalmas előnyt jelent az ügyfeleknek. A Novell nagyvállalatként ideális választás számunkra ahhoz, hogy a Linux-piac növekedését serkentsük."



Linuxos ösvényeken

A mostani felvásárlás beleillik a Novell általános stratégiájába, amelyben nagyobb hangsúlyt kap a Linux. A Novell Magyarország júliusban jelentette be, hogy a cég ügyfelei a jövőben a Novell hálózati szolgáltatásainak teljes skáláját futtathatják Linux-rendszeren – beleértve a jövőbeli NetWare 7 teljes szolgáltatáskészletét is. A Novell ennek a stratégiának legújabb mérföldköveként jelentette be a Novell Nterprise Linux Servicest, amely ügyfelei számára fájlkiszolgáló, nyomtatási, üzenetkezelési, felügyeleti és címtárszolgáltatásokat nyújt egy olyan integrált csomagban, amely a SuSE Linux Enterprise Server és a Red Hat Enterprise Linux disztribúciót támogatja. A még 2003-ban megjelenő termék átfogó Novell-terméktámogatást, képzést és tanácsadást kínál a Linux-rendszerekhez. Mindezek mellett a cég megállapodott vezető hardvercégekkel – az IBM-mel, a Dell-lel és a HP-vel –, hogy a Novell Linux-megoldásait ajánlják ügyfeleiknek, és együttműködnek a Novell-lel a teljes képzés és terméktámogatás kialakításában.

A Novell Nterprise Linux Services első verziója sok Novell hálózati szolgáltatás egyetlen üzleti megoldásba integrálását jelenti. E szolgáltatások közé tartoznak a Novell eDirectory és DirXML alapú személyazonosság-kezelési, a Novell iFolder alapú fájlkezelési, az iPrint alapú nyomtatási, a NetMail alapú üzenetkezelési, a ZENworks for Servers alapú felügyeleti és a végfelhasználóknak az exteNd Director Standard Edition alapú virtuálisiroda-szolgáltatások. Emellett a Novell iManager böngésző alapú, egypontos adminisztrációt biztosít az Nterprise Linux Services elemeihez.

A Novell Linux-gépekre készült GroupWise-kliense szintén ebben az évben elérhető lesz, és az ügyfelek számára további választást biztosít ahhoz, hogy kihasználják az iparág legkedveltebb és legbiztonságosabb üzenetkezelőjének lehetőségeit.

Mindez mutatja a Novell Linux iránti elkötelezettségét, és jelzi, hogy a közeljövőben a nyílt forráskódú rendszerek térhódítása folytatódni fog.



A NetWare tovább fejlődik

A Novell Linux-stratégiáját megismerve több felhasználó aggodalmát fejezte ki a Novell NetWare iránti elkötelezettségével kapcsolatban.

Jack Messman, a Novell elnök-vezérigazgatója közleményben tette egyértelművé, hogy vállalata egyáltalán nem tervezi a NetWare fejlesztésének leállítását, csak kiegészíti a Linuxszal. „A Novell a felhasználók igényeit figyeli, és a felhasználók választási lehetőséget akarnak. Ahogy már áprilisban, most pedig a LinuxWorld konferencián is bejelentettük, a jövőben elérhetővé tesszük a Novell szolgáltatásait NetWare- és Linux-kernelen egyaránt. A Novellnek hatalmas NetWare-felhasználói tábora van, és folyamatosan támogatni fogja ezeket a felhasználókat, ahogy mindig is tette. A NetWare 6.5, a NetWare legújabb változata számtalan új funkciójával éppen az elmúlt hetekben vált elérhetővé a felhasználók számára. Bejelentettük továbbá azt is, hogy már fejlesztés alatt áll a NetWare 7, amely mind NetWare-, mind Linux-kernelen futni fog. Meggyőződésünk, hogy ez semmiképpen sem lehet a csökkenő elkötelezettség jele."

DiGImP:

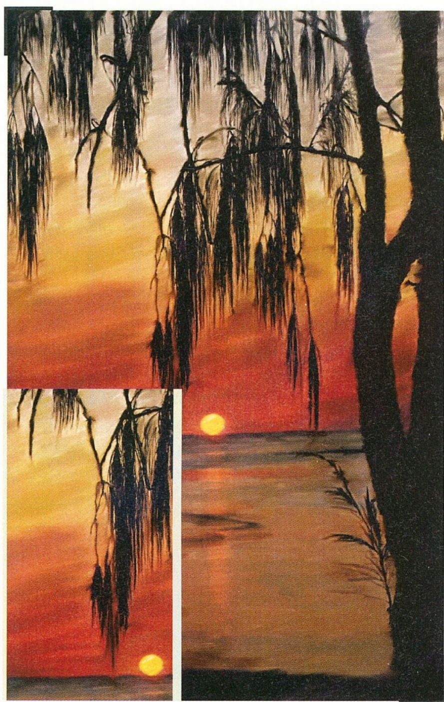
digitális impresszionizmus

Azért kezdtem el fotózni, mert sohasem volt tehetségem a rajzoláshoz. Azóta majdnem tökéletes fényképek százait halmoztam fel íróasztalom fiókjában, amelyek számomra egyetlen képkockába sűrítették a megélt pillanatok, a tájak vagy az épületek szépségét. Sokszor irigykedve néztem a turistákat ostromló fiatal művészek gyors kézmozdulatait, ahogy papírra vetettek egy múló pillanatot, vagy emlékké varázsoltak egy szürke hétköznapot. Ma azonban már biztosan tudom, hogy a legszebb festmény – az én festményem – ott lapul fényképezőgépem mélyén, és alig várom, hogy hazaérve Monet, Degas, Renoir *vagy más kedves festőm stílusában megjelenítsem. Más szóval, hogy belevessem magam a DiGImP világába.*

Takács Barnabás

Játék a fénnyel

A fény játéka a természet örök szépségének forrása. Tudósok és művészek egyaránt nem tudnak betelni a varázsával. *Einstein* relativitáselméletében például kiemelt szerepet kap a fény, pontosabban az a tény, hogy sebessége állandó. Erre épül a XX. század talán leghíresebb fizikai egyenlete, az $E=mc^2$. A művészetben, legyen szó festményről vagy fotóról, egy kép témájának és kompozíciójának meghatározó eleme a világítás jellege, hangulata, az árnyékok finomsága. Az impresszionizmus festészeti stílusa a konkrét vizuális megjelenéstől elvonatkoztatva a természet szépségét a fény és a világ kölcsönhatásának játékával szemlélteti. Az így alkotott képek légies könnyedsége, elegáns, ám mégis meleg stílusa képezi a digitális impresszionizmus lényegét. A DiGImP ugyanis nem más, mint játék a fénnyel, játék, amit a számítógépek tesznek mindenki számára elérhetővé.



Digitális képalkotás

Sokan azt hiszik, hogy digitális képeket csak az új és gyakran drága digitális fényképezőgépekkel lehet készíteni, amelyek a hagyományos film helyett közvetlenül a memóriakártyán vagy akár egy CD-n tárolják a képi információt. Ez a valóságban nincs így. Jó minőségű digitális képhez legolcsóbban még ma is egy szkenner segítségével juthatunk hozzá. A digitalizálás a fotó minden apró részletét úgynevezett pixelek vagy pontok formájában tárolja. A kép annál jobb minőségű, minél több pont helyezkedik el egy egységnyi felületen. A szkennerek esetében ennek mértékegysége a dpi. Minél nagyobb az értéke, annál jobb lesz a minőség. A digitális kameráknál is létezik egy hasonló adat, de ott ezzel a pixelek számát adják meg, ami gyakran megtévesztő. Például egy 600 dpi-s szkenner a legtöbb felhasználó számára több mint elég. Az összes jó minőségben nyomtatott magazinnak, annak is, amelyet az olvasó most a kezében tart, mindössze 300 dpi a felbontása. Egy 3 vagy 4 megapixeles digitális kamera azonban a szokásos 10x15 centiméteresnél nagyobb képek vagy képrészletek kinagyítására már nem használható. Ennek oka, hogy a digitális fotó felbontása (pixeleinek száma) egyben azt is meghatározza, hogy kinyomtatáskor mekkora lehet a valós fizikai méret. Ezt sajnos a boltokban kevésbé hangsúlyozzák, ezért

egy utazásról hazatérve sokszor későn derül ki, hogy a nyomtatott képek messze nem olyan minőségűek, mint amilyennek korábban láttuk őket.

Mégis miért olyan fontos és népszerű napjainkban a digitális fényképezés? Nem azért, mert olcsóbb, nem azért, mert divatos, nem is azért, mert kényelmesebb, hanem azért, mert olyan új lehetőségeket tartogat, amelyeket a hagyományos technikákkal nem, vagy csak igen nehezen lehetne megvalósítani. Teljesen megváltoztathatjuk például egy kép hangulatát, kivehetünk vagy tetszés szerint átalakíthatunk részleteket, más képekről új elemeket illeszthetünk be, vagy speciális hatások egész sorát alkalmazhatjuk, hogy az eredeti kép fotóból DiGImP-festménnyé alakuljon át.

Speciális effektusok

Ha elmegyünk a moziba, természetesnek vesszük, hogy nem a valóságot, hanem annak megszépített, izgalmasabbá tett változatát látjuk. Egy film elkészítésekor speciális effektusokat használnak, amelyek a kamerák által rögzített képet csak kiindulási alapként, referenciaként használják. A valóságban a gyártási folyamat során a film szinte minden képkockájának minden pixelét digitálisan átalakítják, módosítják. Hasonlóan a reklámplakátokon vagy a magazinokban közölt képek sem az eredeti fotót mutatják, hanem annak megszépített, erősen „feljavított" változatát. Pontosan ez az a lehetőség, amelyet a digitális kamera a kezünkbe ad. Minden képünkben ott rejlik a művészi hatás, később minden pillanat átalakítható és megmenthető. Elég ugyanis a legfontosabb elemre, a táj vagy egy esemény varázsára koncentrálnunk. A kompozíciót, a hangulatot és a fényhatásokat, ha nem sikerültek tökéletesen, a számítógép segítségével otthon is korrigálhatjuk.

Utazás, szerelem, esküvő

Mire jó tehát a DiGImP? Sokak szerint egy új művészeti ág, mások szerint csak egy divat, amely Amerikából indult, és hazánkban is kezd elterjedni. Szerintem arra jó, hogy életünk legszebb pillanatait fényképeinken is még szebbé varázsoljuk. Amióta használom, és fotóimat rendszeresen festményekké alakítom, családom és ismerőseim sokszor nem hiszik el, hogy titokban nincs egy festőbarátom, akitől a képeket drága pénzért veszem. Valójában azonban nem csinálok mást, mint feltöltöm az internetre digitális vagy hagyományosan elkészített, már beszkennelt fényképeimet, és akár három nap múlva felakasztom őket a falra.

A legjobb az egészben, hogy a DiGImP-hez nem kell művészi képességekkel rendelkezni, sem speciális számítógéppel. Elég egy szkenner a papírképekhez, vagy maguk a digitális képfájlok, internetelérés, és már meg is rendelhetem a szolgáltatást. Az amatőr tájképek, a szép szerelmes délutánok és családi esküvők kedves pillanatai átalakíthatók. Azt hiszem, maradok a fotózásnál. A festést inkább meghagyom azoknak, akiknek nálam sokkal több idejük és tehetségük van. Már nem irigylem őket, a világnak ez az öröme számomra is elérhetővé vált.





Linkek:

GIMP-Cinepaint
www.gimp.org
DigitalCustom
www.digitalCustom.com

Image Edit&Art
www.image-edit.com
Prím Mappa
mappa.prim.hu

(A tárolt képekhez a cikkben leírt szolgáltatások a Prím Mappán keresztül is elérhetők.)

ÖNMAGUKRA TALÁLÓ FÉRFIAK

Nem tudom letenni, annyira olvastatja magát a könyv. És ezúttal nőként – ráadásul feminista nőként – mindezt egy férfikönyv kapcsán élhetem át. Richard Rohr *műve egyedülálló a maga nemében, és különösen fontos. Címe: A férfi útja. Érdekessége, hogy írója ferences rendi szerzetes. Internetes szörfözésem során találtam rá egy nem mindennapi honlapon, a Férfi Sátorban (www.ferfisator.hu).*

Csapó Ida **KIKELET@LEZLISOFT.COM**

Elvonulások – csak férfiaknak

Zöldy Pál magatartáskutató fia 18 éves lett. Az apa hirtelen úgy érezte, nem tud mit átadni a fiatalembernek. Merthogy nincs apai, férfiúi „trónja". A felismerés, az élmény olyan sokkoló volt, hogy tettekre sarkallta.

„A Férfi Sátrat [...] 1998-ban hoztuk létre" – olvasható a honlapon (www.ferfisator.hu/tortenetunk.html). „A társaság szellemi atyja Zöldy Pál volt. Az alapító tagok azokból a barátaiból váltak, akik akkoriban elvonultak vele, először disputákra, hogy megvitassák ezt a helyzetet. Ahol is kiderült, hogy mindez valamennyiüket sújtja."

Az elvonulásokat különféle témakörökre koncentrálva szervezték meg:

- a csapathoz tartozás,
- a munka,
- a nők (anyánk és feleségünk),
- apánk és apasebeink,
- a virtus.

A csoport hamarosan harmincfős lett, és fiatalabbak is csatlakozni kezdtek hozzájuk. Azután jöttek vidékről is: Kisbérről, Pannonhalmáról, Szegedről. Később felvették a kapcsolatot a német nyelvterületen működő „Mennenarbeit" csoportokkal, 2001-ben pedig már meghívták *Richard Rohrt*, a probléma nagy amerikai öregjét, aki már több beavatási szertartást is szervezett férfiaknak Új-Mexikóban és Németországban. A Férfi Sátor tagjai úgy érzik, hogy mára olyan „törzzsé" váltak, amely képes a fiúk, a fiatalabb férfiak „beavatását" elvégezni.

Honlapjukon elvonulásaikról, azaz a férfiaknak szóló tréningekről, a férfilét jelenségeiről éppúgy szó esik, mint fölvételeikről, azaz fő témáikról. A férfikönyvek közül bibliájuk Richard Rohr már említett műve – a ferences szerzetes újszerű munkája nagy segítségükre van a Férfi Sátor tevékenységében.

A férfi útja

„A nemek hagyományos szerepének zavara az egész fejlett világban érzékelhető jelenség, és hazánkban is eltűnnek az apák – s nemcsak a csonka családokból" – olvashatjuk Zöldy Pál ajánlóját Richard Rohr A férfi útja című könyvének borítóján.

„Születésünktől kezdve meghatározó életünkben a női nem gondoskodó jelenléte, úgy a családban, mint azon kívül" – folytatja Zöldy. „Az apák – ha egyáltalán vannak – dolgoznak, ügyeket intéznek valahol, vagy ha éppen otthon vannak, akkor is feszültek, fáradtak, nem találják a helyüket, és állandóan hibáztatnak valakit. Ez a nőkre is egyre nagyobb terhet ró. Elfásulnak, mozgalmakat alapítanak, és unják a hisztérikus férfiakat. A gyermekeink pedig átveszik a mintát, és épül a jövő."

A Férfi Sátor tagjai arra próbálnak rájönni, mi idézte elő ezt a helyzetet s azt, hogy miközben manapság egyre több az erős nő, egyre több a gyenge, puhány férfi. „Egyéni sorsok és válaszok keresik a közös szavakat" – vallja Zöldy Pál. Úgy érzik, ideje, hogy a férfiak – Richard Rohr meglátásainak, gondolatainak segítségével – megtanulják úgy kialakítani, integrálni lényük női oldalát, hogy férfioldaluk pozitív értékeit igazán fel tudják fedezni.

Egy nem mindennapi szerzetes

Richard Rohr ferences szerzetes 1943-ban született, az USA-ban, német anyanyelvű család gyermekeként. 1971-ben Cincinnatiban alapította meg az Új-Jeruzsálem elnevezésű katolikus közösséget, amelynek sokáig vezetője volt. 1987 óta az Új-Mexikó állambeli Albuquerque-ban az Akció és Elmélyülés nevet viselő keresztény centrum mun-

kájában vesz részt. Lelkigyakorlatokat, kurzusokat vezet, előadásokat tart, s gyakran ellátogat Európába is. Könyvei az USA-ban és Németországban egyformán nagy népszerűségnek örvendenek. Magyarul az Ursus Libris Kiadó jelentette meg A férfi útja című munkáját (www.ursuslibris.hu/ferfiut.html).

„Rohr munkásságának egyik súlyponti témája a férfiak családban és társadalomban betöltött szerepének napjainkra világszerte kibontakozott válsága, a hiteles férfimagatartás visszaszorulása" – olvashatjuk a kiadó honlapján. „Jelen kötetünk [...] e témában tartott előadás-sorozatát tartalmazza."

Hogy Richard Rohr nem mindennapi ferences szerzetes, azt az is bizonyítja, hogy *Andreas Eberttel* közösen megjelentette az Enneagramm című könyvet – maga is gyakorlott enneagramm-kurzusvezető. Az Ursus Libris által kiadott munkájuk az eredeti mű második, bővített és átdolgozott kiadása.



Elismerést kapni a férfiaktól

(Interjúrészlet – Zöldy Pál válaszol)

„Úgy látom, hogy a férfinak nagyon nagy szüksége van arra, hogy férfiaktól kapja meg az elismerést, és a nőnek, hogy nők dicsérjék meg. A férfinak hiányzik a riválisoktól kapott elismerés – hiszen a felesége nem ellenfél. A probléma akkor jelentkezik, amikor a feleségtől akarom megkapni ezt a dicséretet. Ő nem tudja megadni, mert ő a szövetségesem. Igazi értéke annak az elismerésnek van, amelyet egy ellenfelemtől, riválisomtól kapok. Ha valaki a feleségét kényszeríti az elismerés kimondására, akkor két lehetőség adódik. Amennyiben megadja azt, egy idő után az anya szerepét játssza, a férfi pedig gyereksorba süllyed vissza. Egy idő után talán el is válnak, mert a férfi azt mondja: nekem nő kell, nem még egy anya! A feleség is elhagyja a férjét, azt mondván, hogy így eggyel több gyereke van... A másik lehetőség, hogy állandósul a harc a férj és a feleség között, mert a nő azt mondja: én nem az anyád vagyok, nem adhatom meg neked ezt az elismerést! A férfi meg ezt úgy éli meg, hogy a feleségének soha nincs egy jó szava hozzá. Mindig csak újabb és újabb eredményeket akar belőle kisajtolni. Így az emberek magukra maradnak. Ilyenkor menekülnek például a nevelésbe, s szülő–gyerek szövetségek alakulnak ki. Ezzel szemben én úgy gondolom: a férfiaknak legyen férfiközösségük, ahol férfinyelven megbeszélhetik problémáikat. Ugyanígy a nőknek is szükségük lenne arra, hogy akár kortársaikkal, akár idősebb nőkkel megbeszéljenek bizonyos kérdéseket."

(Forrás: magazin.ujember.katolikus.hu/Archivum/2002.05/13.html)

Richard Rohr két előadása a következő címeken olvasható magyarul:

www.osb.hu/foapatsag/gimnazium/eloadasok/Rohr/Rohr2.html

www.osb.hu/foapatsag/gimnazium/eloadasok/Rohr/Rohr1.html

Önsegítő férficsoport

Ha az interneten tovább böngész az érdeklődő, hétvégi önismereti férficsoportok szervezéséről találhat információt a Magyar Transzperszonális Egyesület webhelyén is (www.transzperszonalis.hu/dscrptn/ferfi_utja.html).

Túl a személyesen

1994-ben alapították meg a Magyar Transzperszonális Egyesületet azok, akik megtapasztalták a transzperszonális szemléletű önismereti munka gyógyító, segítő hatását életükben és munkájukban egyaránt. Alakuláskor célul tűzték ki az akkoriban idehaza meglehetősen ismeretlen transzperszonális pszichológia bemutatását, illetve a transzperszonális szemlélet megismertetését. Egy új értékrendet képviselve az élet örömteli kiteljesedésére törekszenek pénzközpontúvá és embertelenné váló világunkban – vallják.

Az egyesülethez tartozó, transzperszonális szemlélettel kiképzett pszichológusok, pszichoterapeuták, facilitátorok és tanácsadók sokféle módszerrel tudják segíteni az érdeklődőket.

„A transzperszonális latin eredetű szó, jelentése: túl a személyesen" – olvashatjuk honlapjukon (www.transzperszonalis.hu/azegyesulet.html). „A kifejezést évtizedekkel ezelőtt Jung használta először, annak megjelölésére, hogy mindennapi világunkon túli emberi tapasztalatok is gazdagítják életünket. Ide tartoznak kiemelkedő szellemi, spirituális élményeink, meditációs tapasztalataink, a különleges csúcsélmények, az élet sokszor fájdalmas, szenvedésteli, máskor eksztázissá fokozódó pillanatai. Emberi minőségünk lehetőséget nyújt arra, hogy ezeknek a különleges tapasztalatoknak jelentést és értelmet adjunk, általuk hétköznapi életünket kifényesítsük, és személyiségünk fejlődésével az emberi közösség szolgálatára lehessünk."

A transzperszonális pszichológiát fémjelzi többek között *R. Assagioli, Ken Wilber, C. G. Jung, F. Vaughan* és *R. Walsh* neve.



„Mit jelent a mai világban férfinak lenni, férfiként működni, használni maszkulin energiáinkat? Úgy gondoltuk, erre a kérdésre a választ leginkább egymástól, azaz többi férfitársunktól kaphatjuk meg" – olvashatjuk a honlapon.

A transzperszonális egyesület arra hivatkozik, hogy a szakemberek, a szakirodalom szerint a XX. század második felétől jelentősen átalakult a nők és a férfiak társadalmi megítélése, a munkában, családban betöltött helyzete és szerepe. A társadalom ilyen irányú változása a nemeken belüli bizonytalansághoz, az érzelmek teljes zavarához, mindez pedig óhatatlanul sok-sok feszültséghez vezetett. A férfiak és a nők egyaránt válságba kerültek.

„A csoport célja, hogy tudatosítsuk a férfiszerep fontosságát, megismerjük saját lehetőségeinket, megfogalmazzuk a férfiasságban rejlő értékeket, hogy ennek tudatában éljük az életünket, biztonságos támaszt nyújtva környezetünknek, társunknak, gyermekeinknek" – írják a honlapon.

„Célunk, hogy minden szinten megtapasztaljuk azt, milyen férfinak lenni, hogy ezáltal az eddiginél talán tartalmasabb, tudatosabb életet tudjunk élni." }

Letöltenivalók

Szeptemberi ajánló

Általában mindannyian elengedjük fülünk mellett az operációs rendszer biztonsági réseiről és az azokhoz kiadott javításokról szóló híreket. Lássuk be: hetente találkozunk ilyennel, a frissítéseket telepíteni pedig igen macerás dolog, épp ezért nem is igazán foglalkozunk vele. Pedig a lustaság könnyen visszaüthet...

{ Augusztus utolsó heteiben kezdett terjedni az interneten (elsősorban a Kazaa és a Dc++ fájlcserélő hálózatain) az MSBlast! nevű féreg, amely a Windows NT/2000/XP rendszerek – azóta már javított – biztonsági hiányosságát kihasználva okozott károkat. Mivel azonban a javítást a felhasználók többsége nem töltötte le a Microsoft honlapjáról, a féreg szabadon terjedhetett, és aktivizálódhatott a számítógépeken. A féreg nem viccelt: egy kis ablakban arra figyelmeztetett, hogy egy perc múlva leállítja a számítógépet, elkezdett visszaszámolni, és végre is hajtotta, amit ígért. A gépek megfertőzésén kívül a vírus üzenetet is hordozott, amelynek címzettje *Bill Gates*: „Billy Gates, miért csinálod ezt? Ne a pénzt hajszold, inkább javítsd ki a szoftvereidet!"

A Letöltés.com „Biztonság" kategóriájában található száznál is több segédprogram segíti az ilyen károk kivédését. Kiemelendő újdonság a ZoneAlarm tűzfal ingyenes verziójának új kiadása („Biztonság/Tűzfalak" kategória). Ez egy valóban könnyen telepíthető és használható windowsos tűzfal. Figyeli az internetről érkező kéréseket és a kifelé küldött üzeneteket. Támadási naplót (logot) is készít, az elcsípett támadókról pedig további információkat gyűjt a weben. Otthoni használatra ingyenes.

Kifejezetten az MSBlast! féreghez is találhatunk irtóprogramot, amelyet a Symantec cég adott ki. Megtalálható a Letöltés.com „Biztonság" kategóriájában. Átfésüli merevlemezünket a féreg fájljai után kutatva, és ha megtalálja, törli is azokat. }



Nyári toplista

A forró nyár nem hozott különösebb meglepetést a Letöltés.com felhasználóinak választásait illetően. A múlt hónapban is az a Total Commander volt a legnépszerűbb, amely már közel egy éve vezeti a Letöltés.com abszolút toplistáját. Eddig közel 180 ezren töltötték le az oldalról. A népszerű GetRight letöltésvezérlő új a listán, és meglepően jó eredményt ért el a BSPlayer nevű videolejátszó is.

1. Total Commander 5.51
2. FlashGet 1.40
3. DivX Bundle 5.05
4. WinRAR (magyar) 3.20
5. Norton Antivirus DAT
6. Winamp 3.0
7. BSPlayer 086 v499
8. KaZaa Media Desktop 2.1.1
9. Getright 5.02
10. WinZIP 8.1 SR-1

MODERN LEGENDÁK

Két legendássá vált akciófilm is újabb fejezetéhez érkezik a késő nyári, kora őszi moziidényben. Először a semmit sem öregedő Arnie ölti újra magára a Terminátor fekete bőrdzsekijét, majd a világszép Angelina Jolie vedlik át ismét a számítógépes játékból a filmvászonra avanzsált kalandornővé, Lara Crofttá.

CSIKI JUDIT

Egy évtized telt el azóta, hogy John Connort megpróbálta likvidálni a jövőből érkező, ölésre tervezett robot. Az ellenállók leendő vezére immár 22 éves, és hitelkártya, mobiltelefon, állás, valamint személyazonosság nélkül, afféle törvényen kívüliként tengeti életét. Hollétéről senki sem tud semmi biztosat, így az emberiség elpusztítására törekvő robothálózat, a Skynet sem. Ám a jövőből újabb merénylő érkezik, a T–X, a Skynet legfejlettebb, legintelligensebb gyilkoló robotja – egy csinos, szőke nő bőrében. Connornak ezúttal is egykori első merénylője, a Terminátor siet segítségére, és együtt mellékesen az emberiséget is megmenthetik a végső pusztulástól.





Arnold Schwarzenegger tehát, ahogy azt szállóigévé vált mondatában megígérte, a Terminator 3 – A gépek lázadása című filmben visszatér, ezúttal a T–X-et alakító *Kristanna Loken* oldalán. *John Connor* megszemélyesítőjét is leváltották, *Edward Furlong* helyett ezúttal Az őrület határán és A hálószobában című filmből ismert *Nick Stahlt* láthatjuk a szerepben. *James Cameron* helyett pedig *Jonathan Mostow* rendezi a trilógia harmadik részét, amely az alkotók szerint – nem meglepő módon – akciókavalkáddal, soha nem látott vizuális effektekkel, trükkparádéval kápráztatja el a nézőket.

Profi marketing

Óriási költségvetésű szuperprodukcióról – és persze nagy üzletről – lévén szó, a film készítői és forgalmazói az internetes marketingre is kellő figyelmet fordítottak. Az eredeti, angol nyelvű hivatalos oldal (www.terminator3.com) mellett mindenki nyelvtudása szerint választhat a hivatalos nemzeti site-ok közül, amelyek között természetesen a magyar is megtalálható (www.terminator3.hu). Aki azt gondolja, hogy a magyar változatra kattintva az eredeti oldal jócskán leegyszerűsített változatát kapja, az téved, hiszen a magyar Terminátor-honlap kínálata megegyezik az eredetivel. Mivel azonban a hírek, fotók, vélemények és hozzászólások áradata érthető módon csak a bemutató idején kerül fel

az oldalra, aki kialakult, több hónapos múlttal rendelkező rajongói közösségre szeretne lelni, annak mégiscsak érdemesebb az eredeti site-on próbálkoznia.

Az oldal címe nem véletlenül utal közvetlenül az akciótrilógia harmadik részére, aki ugyanis az előző két epizódról szeretne visszamenőleg információkat, annak inkább a rajongói honlapokat célszerű felkeresnie. Ehhez a hivatalos site „On the web" menüpontjában található linkgyűjtemény is ad

A Lara Croft: Tomb Raider – Az élet bölcsője című folytatásban a hősnő Kenyától Tanzánián és Görögországon keresztül a kínai nagy falig keresztbe-kasul utazza a világot a különféle legendák nyomában, hogy ezúttal is megmentse Földünket a rá leselkedő, elkerülhetetlennek látszó vésztől.

A hivatalos honlap (www.tombraidermovie.com) tervezői nem a rövidlátó látogatók kedvére alkottak: a karakterek, ha





támpontokat, sőt innen kiindulva a főszereplők rajongói oldalait is felderíthetjük.

A kiborgtematikához illően technokrata látványterv egyetlen gyenge pontját a karakterek bolhányi mérete jelenti. Egyébként ha egyszer felismertük az oldal logikáját (ez mellesleg nem különösebben nehéz feladvány), már semmi sem akadályozhatja meg az ezernyi információmorzsa felcsipegetését. Különösen szimpatikus, hogy minden menüpont alatt helyet teremtettek az olvasói megjegyzéseknek – ezenkívül persze a megszokott fórumfunkció is a látogatók rendelkezésére áll. A honlap másik rokonszenves vonása, hogy az alkotók által támogatott művészek munkáin kívül a rajongók alkotásainak ugyancsak helyet ad. A multimédiás és letöltési szekcióban Flash-animációkra, képekre, kulisszatitkokra, háttérképekre, képernyővédőkre, valamint ikonokra tehetünk szert, és nem maradhat el a T3-netáruház sem, ahol újabb filmes relikviákat gyűjthet be (persze korántsem ingyen) a kellően elszánt Terminátor-rajongó.

Mítoszok nyomában

Az ősz legelején második epizódjához érkezik egy másik mindenre elszánt akcióhős, Lara Croft kalandjainak sora is.

lehet, még kisebbek és még nehezebben olvashatók, mint a Terminátor 3 oldalán. Az egyetlen jól kivehető rész az a méltatásokkal teli pop-up ablak, amelyet az ép ízlésű mozinéző egyébként is könnyedén tudna nélkülözni. A nemzetköziség viszont itt sem szenved csorbát, válogathatunk az egymástól némileg eltérő nemzeti honlapok között. Igaz, jóval kisebb a nyelvválaszték, mint Terminátoréknál: kétféle angol és spanyol, valamint portugál, német, török, kínai és japán nyelvű oldal áll az olvasók rendelkezésére.

A rövidre fogott szinopszis mellett a mitológiában járatlanok a történet hátterében álló legendákkal is megismerkedhetnek Pandóra szelencéjétől a kenyai maszájok mítoszain keresztül egészen a kínai agyaghadsereg történetéig. Böngészés közben ráadásul folyamatos ízelítőt kapunk a film egészen kiváló zenéjéből, tehát már csak ezért is érdemes hosszasan olvasgatni a mitológiát, és beszerezni az ilyenkor szokásos filmes adatokat, letöltéseket, vagy épp részt venni a chaten folyó beszélgetésben. Mivel egy valamirevaló Tomb Raider-honlap a játékot sem nélkülözheti, megpróbálkozhatunk a The Orb elnevezésű erőpróbával, ahol különféle elrejtett ereklyéket, műkincseket felkutatva kell megfejtenünk a filmben is szereplő gömb rejtélyét. }

Tanulni, tanulni, tanulni...

A technikai háttér, valamint a tartalomipar fejlődésének köszönhetően már számtalan dolgot tanulhatunk elektronikus segédlettel, az interneten keresztül. Az EU-s ismeretektől kezdve a gitározáson át a konyhai praktikákig rengeteg minden megismerhető ilyen módon. Elérhetővé vált számos képzés, de emellett segítséget kaphatnak a hagyományos iskolarendszerben tanulók és az oktatók is.

MADARÁSZ KRISZTINA

E-learning, elektronikus tanulás az interneten

Az e-learning kifejezés hallatán sokan az oktatásra vagy a távoktatásra gondolnak. Az e-learning azonban tanulás, nem pedig oktatás, ráadásul az internet segítségével széles rétegek számára elérhető. Ahhoz azonban, hogy hatékonyan tudjuk alkalmazni, meg kell ismerni, és el kell fogadni az új tanulási formákat, amelyek egy része egyáltalán nem hasonlít a hagyományos iskolamodellre.

„Klasszikus" távoktatás

A távoktatás nem az internettel kezdődött. Sok-sok éve létezik olyan tanulási forma, ahol az iskola a tananyagot (könyvet, hang- vagy videokazettát) postán elküldi a tanulónak, vagy a leckéket a televízióban, a rádióban teszi közzé, majd több-kevesebb konzultációs lehetőség után a diák valamilyen módon, például az elküldött tesztlapok kitöltésével és visszaküldésével számot ad tudásáról.

A tanulási forma az internet mint közvetítő eszköz megjelenésével alapvetően nem változott, azonban a konzultációs lehetőségek köre lényegesen bővült. A tanárok és a diákok fórumokat, chateket, levelezőlistákat használnak a kommunikációra.

Általános Európai Uniós tanfolyam
TEMATIKA

Kiknek ajánljuk?
- Képzésünk nagyon széleskörű, ezért szinte mindenkinek tud olyan információt szolgálni, amely segítséget nyújt csatlakozásunkat követően az eligazodásban, a lehetőségek kihasználásban, és a szabályok megismerésében
- Ezen kívül minden leendő uniós állampolgárnak biztosít egyfajta alapműveltséget az Európai Unióról

Bevezetés
I. Az európai integráció története
1. Felismerés: a jövő a közös Európáé
1.1. Az egységes Európa gondolatának megszületése
1.2. Az első európai integrációk
1.3. Az integrációt befolyásoló szervezetek megalakulása
1.4. A brüsszeli szerződés és a NATO megalakulása
1.5. Utolsó mérföldkő: az Európa Tanács megalakulása
2. Úton egy egységes Európa felé
2.1. Az Európai Szén- és Acélközösség
2.2. Egy kudarc története: az Európai Védelmi Közösség
2.3. Két új integráció készülődik

Egy példa a fentiekre a www.eutanfolyam.hu, ahol államilag nyilvántartott tanfolyamokat végezhetünk el, európai uniós ismereteket szerezve. Az alapszintű EU-tanfolyamok ingyenesek, a magasabb szintűek azonban már pénzbe kerülnek. Ingyenes vizsgára is van lehetőség, csak azért kell fizetni, ha valaki oklevelet kér.

A leckéket el lehet olvasni a neten, ami kiegészül kérdőívekkel, tesztekkel, beküldendő feladatokkal és konzultációs lehetőséggel e-mailben vagy a megadott fórumokon.

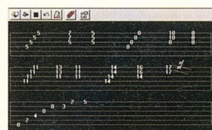
Ezek a tanfolyamok a tantermi oktatásokat váltják ki. Az alacsony ár, a rugalmas időbeosztás és az otthoni tanulás lehetősége miatt több embernek nyílik lehetősége az igénybevételükre.
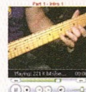
Maga a tananyag lényegesen nem különbözik a hagyományos oktatásban használt anyagoktól, jellemzően szöveget tartalmaz, jobb esetben képekkel, ábrákkal kiegészítve. Alapvető probléma ennél a tanulási formánál, hogy a képernyőn kényelmetlen sokat olvasni. Ez arra serkenti a tanulót, hogy az olykor több száz oldalas szöveget kinyomtassa, ami azonban sokkal drágább, mintha ugyanazt megrendelné könyvben, valamint a felesleges papírfelhasználás miatt környezetszennyező is.

Az internet lehetőségeit kihasználó távoktatás

Szép számmal léteznek azonban olyan távoktatási formák, amelyek már kihasználják az internet és a multimédiás számítógépek által nyújtott lehetőségeket.

Például a www.riffinteractive.com oldalain népszerű dalokat tanulhatunk meg eljátszani gitáron. (Ezzel kapcsolatban lásd még következő cikkünket – a szerk.) Minden héten van egy ingyenes óra, amikor a tanár egyszerre több tanulóval foglal-







kozik. Lehet kérni egyszemélyes oktatást is, persze pénzért, ahol a tanár figyeli, hogyan játszik a tanuló. Egy ablakban látszik a kotta, a gitár nyaka, hogy mit kell lefogni, a tanár, ahogy játszik, és halljuk a zenét is. Multimédiás elemek, mozgó rajzok, hang és videó, online konzultációs lehetőség hangban és képben segíti a tanulást. Amennyire lehetséges, a technika segítségével ez a tanulási lehetőség közelít a valós élethez. Tulajdonképpen egy virtuális oktatóterem jön létre.

Az ilyen tanulási formánál szintén a tanár határozza meg az ismeretszerzés irányát és menetét, bár sokkal rugalmasabban, a tanuló igényeit figyelembe véve.

Amikor szóba kerül az e-learning, az előző két példában be-



mutatott eszközök, illetve azoknak valamilyen változata juthat az eszünkbe. Ez a terület még hatalmas fejlődés előtt áll, egyre többen veszik majd igénybe az olcsóbb képzési formákat. Az iskolák és oktatással foglalkozó cégek is egyre több energiát és pénzt fognak arra fordítani, hogy elkészítsék meglévő tananyagaik elektronikus változatát, majd azt elérhetővé tegyék az interneten keresztül.

Az elektronikus tanulás azonban ennél is több: előfordulnak olyan formák, ahol nem egy tanár oktat, és egy vagy több tanuló tanul, hanem a tudást olyan helyen szerezhetjük meg, ahol az összegyűlik, vagy valakik összegyűjtik.

Elektronikus tanulás

Ez a forma már nem oktatás, hanem tanulás, nincs oktató, mindenki tanuló. Aki szeretne valamit elsajátítani, az csatlakozhat egy olyan csoporthoz, ahol mindenki hasonló céllal van jelen. Erre példa a Konyha elnevezésű levelezőcsoport: www.konyha.lx.hu.

(6157 téma) << Új téma indítása >>

« < 1 / 124 > » Nézet: 50 üzenet / oldal Sorrend: Az utolsó bejegyzés dátuma alapján - csökkenő

Téma	Utolsó hozzászóló	Össz.	Első	Utolsó
Kenyérpirító vásárlás előtt	Pat	1	2003-08-04 12:24:23	2003-08-04 12:24:23
töltött padlizsán	iren.soos@ni.com	1	2003-07-31 16:30:29	2003-07-31 16:30:29
római tál	"Bakosné Vécs Éva"	1	2003-07-29 21:33:35	2003-07-29 21:33:35
RÅmai tÅÁl	nyuszis	1	2003-07-28 23:20:08	2003-07-28 23:20:08
Sárgabarack -Talán még nem késő!	"Mónika"	1	2003-07-28 22:02:16	2003-07-28 22:02:16
Kérés	Horváth Ágnes	1	2003-07-28 14:59:50	2003-07-28 14:59:50
Római tálra ötlet	Polgár Ágnes	1	2003-07-28 12:19:13	2003-07-28 12:19:13
Római tál	Sáfrányné Szigeti Mária	4	2003-07-27 18:31:23	2003-07-28 12:15:56
Kapormártás	Ilse	1	2003-07-28 10:03:00	2003-07-28 10:03:00
Lencse egytál	Ilse	1	2003-07-27 16:36:47	2003-07-27 16:36:47
mini patisszon	Kolos	3	2003-07-22 16:11:46	2003-07-27 12:19:02

Itt ételek készítését tanulhatjuk, beszerzési helyeket, módszereket, étrendeket, tapasztalatokat ismerhetünk meg.

Moderált, ingyenes levelezési lista, fórum, ahol a tagok elfogadják a csoport szabályzatát, majd szabadon, szakmai irányítás nélkül beszélgetnek. Akinek kérdése van, felteszi azt, és aki tudja, megadja rá a választ.

A jól működő levelezőcsoportban egyetlen téma iránt érdeklődők tömörülnek, így tudásuk összegyűlik. A kérdésekre, problémákra a közösség közös tudásából, tapasztalatából érkezik meg a válasz.

Az ilyen levelezőcsoportok hosszú távú sikeres működéséhez nagyon fontos a szakértő moderálás, aminek célja, hogy a résztvevők a témáról beszélgessenek, és ne másról, mivel az összegyűlt tagságnak ez a közös érdeklődési köre. A csoport népszerűségét és a tanulás hatékonyságát nagyban növeli, ha a tagok között van a témának szakértője, aki az esetlegesen felmerülő bonyolultabb elméleti kérdésre is megadja a választ. Nagyon sokat számít azonban sok ember adott esetben többéves tapasztalata.

Segít az érdeklődőnek az információszerzésben, ha a korábbi levelezés elérhető egy archívumban, ahonnan gyorsan választ lehet kapni a felmerülő kérdésekre, ha az adott témáról korábban már esett szó a csoportban.

Technikailag ezek a levelezőcsoportok fórumokat vagy levelezőlistákat használnak, ritkábban IRC- vagy chatszobákban folyik a megbeszélés.

Információk, tanuláshoz szükséges adatok, írások

Más a helyzet, ha nem kifejezetten az interneten tanulunk, hanem azt információszerzésre használjuk, például valami-

lyen tanulmányhoz, dolgozathoz vagy egyszerűen érdeklődésből. A világhálón fellelhető anyagok folyamatos bővülésével egyre könnyebben találhatunk egy témához speciális információt, adatot, forrásmunkát stb.

Évfordulótár

Rengeteg hasznos információt lehet találni egy jó évfordulónaptárban.

Augusztus 15.

Ma Mária, Alfréd, Napóleon napja van.

1038 (965 éve történt)

- Esztergomban meghalt I. (Szent) István, Magyarország első királya

1769 (234 éve történt)

- Megszületett Bonaparte Napóleon korzikai-francia hadvezér.

1848 (155 éve történt)

- M. Waldo Hanchett szabadalmaztatta a fogorvosi széket.

1969 (34 éve történt)

- Több mint 300 000 ember sereglett össze a woodstocki rockfesztiválra

A www.ezenanapon.hu weblapon minden napra vonatkozóan aktuális évfordulókat, eseményeket találunk. Híres történelmi, irodalmi személyiségek, már nem élő és mai sztárok életrajzai, művei, népszokások, ünnepek eredete olvasható itt. Az adatbázisban könnyen kereshetünk.

Szöveggyűjtemények

A tanulás során gyakran van szükség egy-egy komplett irodalmi műre. Rengeteg időt spórolhatunk meg a virtuális könyvtárak használatával. A szövegek letöltésével nemcsak a könyvek cipelésétől kímélheti meg magát a tanuló, hanem a hosszas lapozgatástól is, mivel a digitalizált szövegekben kereshetünk, így könnyen megtalálható az a rész, amelyre éppen szükségünk van.

Magyar klasszikusok összes költeményei

Ady Endre	Eötvös József	Petőfi Sándor
Arany János	Faludi Ferenc	Petróczy Kata Szidónia
Arany László	Fazekas Mihály	Reményik Sándor
Balassi Bálint	Juhász Gyula	Reviczky Gyula
Babits Mihály	Kaffka Margit	Somlyó Zoltán
Batsányi János	Karinthy Frigyes	Tompa Mihály
Berzsenyi Dániel	Kazinczy Ferenc	Tóth Árpád
Bessenyei György	Kisfaludy Károly	Vajda János
Bornemisza Péter	Kisfaludy Sándor	Verseghy Ferenc
Csokonai Vitéz Mihály	Kölcsey Ferenc	Virág Benedek
Dayka Gábor	Komjáthy Jenő	Vörösmarty Mihály
Dsida Jenő	Kosztolányi Dezső	Zrínyi Miklós

Több elektronikus könyvgyűjtemény is található a www.neumann-haz.hu oldalon, egyebek mellett fellelhetjük magyar klasszikusok és nagy gondolkodók, valamint kortárs írók műveinek teljes szövegét.

A másik legjelentősebb magyar gyűjtemény a Magyar Elektronikus Könyvtár. A www.mek.iif.hu oldalon az irodalmi alkotásokon túl többek között társadalomtudományi, műszaki és természettudományi írásokat, térképeket, szótárakat, kottákat találhatunk.

Műszaki tudományok, ágazatok
Technology, branches of economy

Anyagtudományok
Material sciences
Bányászat
Mining
Elektrotechnika
Electrotechnics
Energetika
Energetics
Építészet, építőipar
Architecture, building industry
Gépészet, automatizálás
Mechanical engineering, automation
Kohászat
Metallurgy
Könnyűipar
Light industry
Közlekedés, szállítás
Traffic, transport
Mezőgazdaság, élelmiszeripar
Agriculture, food industry
Számítástechnika, hálózatok
Computers, networks
Távközlés, telekommunikáció
Telecommunication

Oktatást/tanulást segítő weblapok

Újabb terület, ahol az internet segítséget nyújt. Az oktatást segítő weblapokon közvetlenül nem lehet tanulni, ezeken oktatásról, képzésekről és ehhez kapcsolódó dolgokról szerezhetünk információt.

Tanulóknak

A megfelelő iskola, képzés kiválasztása nem könnyű feladat. Ha már tudjuk, hogy mit és hol szeretnénk tanulni, akkor is számos információra lehet szükségünk, például az eredményes felvételihez vagy más vizsgákhoz.

Orvosi pálya
túljelentkezési adatok - csak a nappali alapképzéseket akarom

ORVOSI PÁLYA

1 / 6 oldal | következő oldal

		államilag finanszírozott					költségtérítéses				
	szaknév	2002	2001	2000	1999	1998	2002	2001	2000	1999	1998
1	általános orvos (DE-ÁOK)	4.75	4.83	5.10	5.83	5.75	2.00	4.33	10.00	-	-
2	általános orvos (DE-ÁOK)	4.75	4.83	5.10	5.83	5.75	2.00	4.33	10.00	-	-
3	általános orvos (PTE-ÁOK)	5.57	5.77	5.84	6.80	8.02	4.17	2.75	4.80	10.75	6.25
4	általános orvos (PTE-ÁOK)	5.57	5.77	5.84	6.80	8.02	4.17	2.75	4.80	10.75	6.25
5	általános orvos (SZTE-ÁOK)	-	-	-	-	-	3.50	-	-	2.00	3.00
6	általános orvos (SZTE-ÁOK)	5.95	7.25	5.90	7.01	8.38	3.33	2.60	8.80	8.67	6.00
7	általános orvos (SZTE-ÁOK)	5.95	7.25	5.90	7.01	8.38	3.33	2.60	8.80	8.67	6.00
8	általános orvos (SE-ÁOK)	3.05	3.33	3.18	3.57	3.81	5.00	4.20	3.14	2.73	34.00
9	általános orvos (SE-ÁOK)	3.05	3.33	3.18	3.57	3.81	5.00	4.20	3.14	2.73	34.00
10	általános orvos (SE-ÁOK)	-	-	-	-	-	1.25	2.00	3.00	-	-
11	általános szociális munkás (SZTE-EFK)	-	-	-	-	-	1.60	1.00	1.00	-	-

Oktatási portálok

Jellemző tendencia, hogy az interneten előbb-utóbb minden fontosabb témának létrejön a portálja. Nincs ez másképp az oktatás esetében sem: portálok próbálják meg összefogni a témához kapcsolódó összes információt, követni az aktualitásokat, és támpontokat mutatni a tanulóknak, az oktatóknak, illetve a téma iránt érdeklődőknek.

A Magyar Oktatási Tájékoztató oldalán iskolák, képzések és tanfolyamok, valamint az ezekkel kapcsolatos információk találhatók meg rendszerezve. Címe: www.mot.hu.

Az Országos Közoktatási Intézet weboldala (www.oki.hu) oktatással, közoktatással kapcsolatos információk gyűjtőhelye. Fellelhetők például EU-s dokumentumok magyar nyelven, ezekhez kapcsolódó elemzések, cikkek, nemzetközi kutatások stb.

A lehetőségek számának növekedésével egyre többen választják az újabb tanulási formákat, amelyek segítségével olyan ismeretekre tehetnek szert, amilyenekre az internet nélkül nem lenne lehetséges. Úgy tűnik, az emberek hamarosan a szórakozáson túl életük más területein is egyre inkább igénybe veszik az internet által nyújtott lehetőségeket, és várhatóan az egyik első a tanulás lesz. }

A www.palya.hu lapon keresési lehetőséget nyújtó adatbázis formájában megtalálható a szakmák teljes listája, valamint linkek mutatnak azoknak az iskoláknak a weboldalára, ahol szakképesítést adó oktatás folyik. Megtalálhatók a középiskolák és a felsőoktatási intézmények is, valamint ehhez kapcsolódóan rengeteg információ, például a felvételi példasorok a megoldásokkal évekre visszamenőleg, a felvételik eredményei, a túljelentkezési adatok, pályaválasztási tanácsadó, dolgozatok, nyelviskolák stb.

Oktatóknak

Nemcsak a tanulóknak, hanem a tanároknak is szükségük lehet számtalan dologra a megfelelő színvonalú oktatáshoz.



Ha például szükség van egy modellre, amely a jód kristályrácsát szemlélteti, vagy egy juhkoponyára, akkor irány a www.tanszertar.hu címen található Magyar Elektronikus Taneszköz Adatbázis. Képekkel, árakkal, valamint a forgalmazó nevével és címével szolgál a honlap.



INFORMATIKUSOKBÓL LESZNEK A LEGJOBB ZENÉSZEK

Zenei információk után kutatva olvastam ezt a meglepő kijelentést egy weboldalon. Ha a legjobb jelzőt elhagyjuk a címből, akár magamra is ismerhetek, tehát aki ezt mondta, tudott valamit...

PERJÉS LÁSZLÓ

Vajon mi vehet rá egy alapvetően műszaki orientációval megáldott informatikust, hogy zenével kezdjen el foglalkozni? Két oka lehet: vagy nagyon szereti, amit csinál, és a zeneszerkesztő szoftvereket kiismerve MIDI-zenéket kezd gyártani, vagy épp ellenkezőleg, unja, amivel foglalkozik, vesz egy hangszert, és eljár vele a zenetanárhoz.

Az első esetben az embert nem érheti csalódás. Szoftverrel zenét szerezni olyan, mint fürdőkádban búvárkodni. Lehet, de minek... A második esetben viszont abba az illúzióba ringathatja magát a kreatív elfoglaltságra vágyó technokrata, hogy életének lesz egy olyan területe, amelyben nem kell (esetleg nem is lehet) komputert és internetet használni. Mindez persze csupán addig a pillanatig tűnik igaznak, amíg a felelőtlen és naiv informatikus be nem gépel néhány, zenéléssel, zenetanulással, zenészekkel vagy hangszerekkel kapcsolatos kulcsszót az egyik internetes keresőbe.

Hangoljunk ingyen!

Vegyük a példa kedvéért a gitározást. A gitár ideális hangszer. Könnyű cipelni, sokféle műfajhoz alkalmas, és végre meg lehet növeszteni rövidre vágott, technológiailag szabványos hajunkat, hogy a hamarosan bekövetkező fellépésekhez legyen fellépőruhánk... Előtte azonban fel kell hangolni a hangszert. Abszolút hallás hiányában ehhez hangológép szükséges, amely minimum 4-5 ezer forintba kerül. Hacsak a költekezés előtt nem gépeljük be a Google-ba, hogy „guitar tuner". Találhatunk szép számmal MP3-, RealAudio- és Java-hangológépeket, amelyeket böngészőn keresztül lehet működtetni. Hátrányuk, hogy csak bizonyos hangolási módokhoz nyújtanak segítséget, és hallás is szükségeltetik. A gitárt pedig sokféleképpen lehet hangolni. Ettől függetlenül hasznosak ezek az oldalak, mert tanácsokkal, képekkel, leckékkel segítik a bizonytalankodókat: www.personal.psu.edu/users/f/p/fpm108/glw/lessons/lesson2.htm, www.musicnet.com.au/fun/guitar_tuner.asp, www.dreadscott.com/Guitar.html.

A legjobb megoldást a Windows alatt futó AP Guitar Tuner kínálja: nem kell hozzá internet, és sokféle hangolási módot ismer. Ebben az esetben nem a fülünkre kell hagyatkozni, hanem a gitár jelét a hangkártya bemenetére kell csatlakoztatni (akusztikus gitárét mikrofonon keresztül), a szoftver pedig egy kijelzőn megmutatja, mikor jó a hangolás. A program a nagyobb szoftveradatbázisokból letölthető (pl. a Letoltes.com Játék/Oktató kategóriájából, a letoltes.prim.hu/index.prm?pid=2194 webcímről). Érdekes módon a gyártó, az Audio Phonics webhelyéről ez nem lehetséges.

Tanuljuk az alapokat ingyen!

A kezdőknek szánt hangszerek ára eltörpülhet a témában beszerezhető könyveké mellett. Számtalan kottagyűjtemény és oktatófüzet, videofilm és DVD várja a zenészeket a hangszerboltokban. Nézzük, mit találhatunk az interneten egy kis kereséssel!
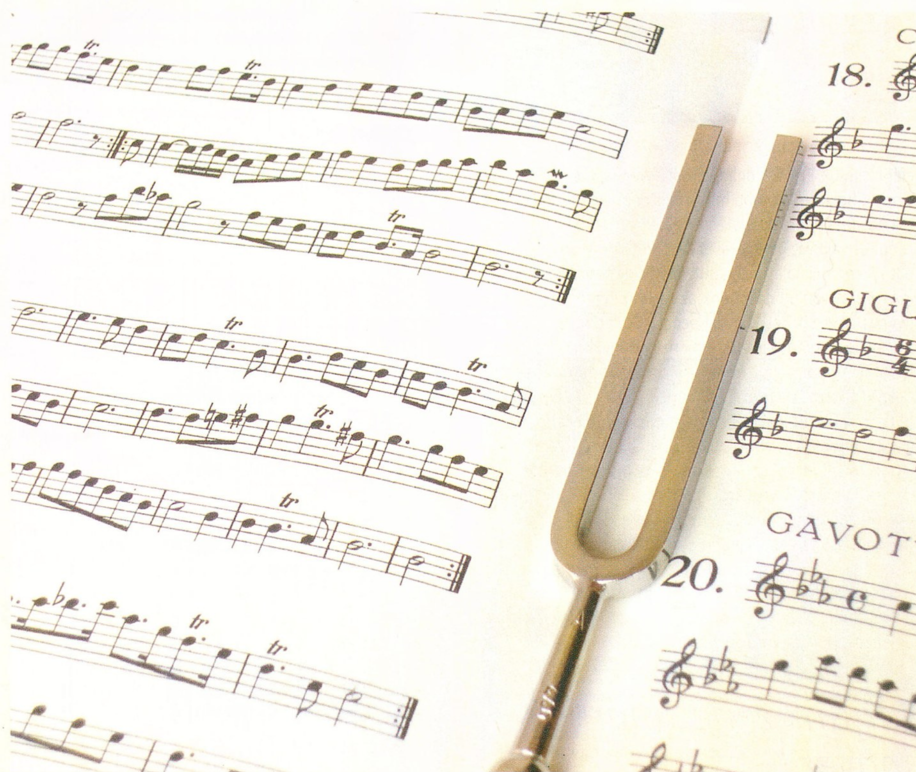
Első lépésként szomszédaink és családunk legnagyobb örömére kezdjünk el skálázni (ha reklamálnak, említsük meg, hogy mi tulajdonképpen dobot szeretnénk, azon nem kell skálázni). A számtalan fajta skála eleve csak egy vaskos füzetben fér el, éppen ezért ideális, ha az interneten keressük meg. A www.guitarseek.com/scales.php3 címen listákból választhatjuk ki a hangnemet és a skála jellegét. A gitár szárán kis piros pontok jelzik a lefogandó helyeket. (Pár év alatt át is rághatjuk magunkat az egészen...) Ha a skálákkal végeztünk, gyakorol-

juk az akkordfogásokat (további öt év). Ezekből még nagyobb a választék. A www.guitarseek.com/chords.php3 címen három listából választhatjuk ki az akkordok fajtáit. Ez az oldal hasonló az előzőhöz, de itt van printelhető nézet is, és MIDI segítségével meghallgathatjuk a kiválasztott akkordot. A www.looknohands.com/chordhouse/guitar/index_db.html címen az előzőnél kicsit fejlettebb megoldást kínálnak, sok-sok listával, MP3-ban lejátszható hangokkal és láncba fűzhető akkordmenetekkel.

Természetesen akkordokat és skálákat tanulhatunk internetkapcsolat nélkül is. A Chordbook 2.1 nagyjából annyit nyújt a desktopon, mint egy fejlettebb oldal a böngészőben. A GuitarPower viszont igazi kincs lehet a hobbigitáros számára. Akkordok, skálák, arpeggiók, hármashangzatok az összes létező fordításban. A GuitarPower óriási előnye, hogy ha ösztönös próbálkozásaink során véletlenül lefogunk valami nekünk tetszőt, és annak pontjait bejelölgetjük a virtuális gitáron, kiírja, hogy valójában mit is találtunk meg.

Tanuljunk kottából ingyen!

Természetesen hamar eljut odáig a lelkes zenész, hogy végre szeretné eljátszani kedvenceit. Ez hallás és többéves gyakorlat hiányában elég veszélyes próbálkozás, ezért keressünk kottákat az interneten! A kottákat felvonultató webhelyeken a választék a 10-20 ezres nagyságrendnél kezdődik. A www.guitarseek.com/searchtabform.html oldalon az előadó nevére és a zene címére is rákereshetünk, valamint további kottás (tabulatúrás) oldalakra mutató linkeket találunk. Kifejezetten gitártabulatúrákra szakosodott a www.guitartabs.cc/home.php oldal, amelynek választékát katalógusszerűen és keresőszerűen is felderíthetjük. Ne felejtsük el, hogy a torok is hangszer, és hogy az énekes a zenész legjobb barátja, mert az énekesek majd mindenfélét kitalálnak a zenekarban, hogy kedvenceinket ne kelljen





máris elkezdhetünk tanulni. Az oldalon a leckéket mozgó kottákkal, filmekkel és hanganyagokkal illusztrálták. A bal oldali keretben az élő előadás alkalmával rögzített chat látható szöveges formában, linkekkel. Nemcsak a tanulnivaló hallgatható meg, hanem az anyag elsajátítása után jól használható a végtelenített kíséret is, amelyet zenészek játszottak fel, nem komputerrel készítették, tehát jól szól, MP3-minőségben. Sajnos itt nem lehet lelassítani a tempót.

Ennek az oktatóhelynek van még két hátránya. Az egyik, hogy csak Internet Explorerben működik hibátlanul. A másik, hogy a sok hanganyag és videofilm széles sávú hozzáférést tesz szükségessé. Ez utóbbira azonban van megoldás, mert egy kis ügyeskedéssel a rendszeres leckék winchesterről vagy CD-ről futtatva is működőképessé tehetők.

elénekelniük. Ezért látogassunk el a www.lyricsfreak.com címre, ahol jelenleg több mint 110 ezer (!) dal szöveges változata várja az érdeklődőket.

Lehet-e vajon az internetes választékot a desktopon használható programkínálattal túlszárnyalni? Úgy tűnik, lehet. Két igen jó szoftvert is találhatunk, az egyik az ingyenes PowerTab (www.power-tab.net), a másik pedig a GuitarPro. Ezeknél nem is maga a program a lényeg – bár nagy előnyük a netes tabulatúrákhoz képest, hogy ezekbe mi magunk is írhatunk saját kottákat –, hanem az az óriási gyűjtemény, amelyet a rajongók töltenek fel az internetre, és amelyhez ingyen lehet hozzájutni. A www.mysongbook.com címen a GuitarPro szoftverhez találunk kottákat rengeteg műfajban. Praktikus szolgáltatás, hogy hangszerenként (sávonként) írták meg a kottákat. Így ha otthon például a gitársávot akarjuk gyakorolni, azt kikapcsoljuk, míg a többi hangszert a programmal játsszuk le. Jelenleg ez a webhely több mint 24 ezer tabulatúrát tesz elérhetővé. Segítségével egy időben jutunk kísérőzenekarhoz és kottához. A bonyolultabb részek megtanulásánál a program lelassítható, úgy, hogy a hangnem közben nem változik.

Járjunk zenetanárhoz ingyen!

Felmerülhet az igény, hogy tanárhoz járjunk. Nem olcsó mulatság, ezer-ezerötszáz forint körüli óradíjra számíthatunk a személyes oktatás alkalmával. Keressünk hát virtuális oktatót a neten! A www.riffinteractive.com/default.htm címen profi zenészek által működtetett, multimédiás zeneoktató weboldal található. Élő leckéket, valamint azok teljes értékű archívumát találjuk itt különböző műfajokban (www.riffinteractive.com/archiveLessons.htm). Kiválasztva például egy rockos leckét (www.riffinteractive.com/lyler/archive.asp?dir=07-28-03),

Tanuljunk a világhírű kollégáktól ingyen!

Ha a gitárleckéket is szeretnénk a desktopra vinni, látogassuk meg a www.winmx.com címet, és töltsük le az ott található szoftvert, amely korunk zeneipari mumusa, azaz egy fájlcserélő. Természetesen ne használjuk zenésztársaink CD-n kiadott anyagainak letöltésére, inkább keressünk rajta gitáros (dobos, billentyűs, basszusgitáros) oktatófilmeket. A fellépések előtt ugyanis van még egy fontos dolga a gitárosnak: meg kell tanulnia néhány olyan pózt, amelyet a tapasztaltabb kollégák már tudnak :-). A „guitar", a „live" és a „bootleg" kulcsszavakat használva a hazai kereskedelemben ismeretlen (pl. japán nyelvű gitáros újság CD/DVD-mellékletén megjelenő) gitárleckékhez, oktatófilmekhez juthatunk hozzá a legnagyobbaktól. Ezenkívül rajongók által rögzített, ki nem adott filmfelvételeken és külföldi újságmellékletek CD- vagy DVD-mellékleteinek anyagain csodálhatjuk meg zenésztársainkat koncertezés közben. Érdemes :-).

Vásároljunk eszközöket fél pénzért!

Nincs minden ingyen a zenélésben sem. Nem lehet virtuális gitárt szerezni a próbák vagy fellépések alkalmára, sem erősítők, sem effektek nem léteznek úgy, mint az eddigiek, szoftveres vagy más letölthető formában. Az igazsághoz hozzátarto-

zik azonban, hogy vannak szoftveres gitáreffektek, amelyek a hangkártyára dugott gitár hangját megváltoztatják, de ezek az „ódenagyonrosszulszól" kategóriába tartoznak.

Szerencse a szerencsétlenségben, hogy Amerika a szegény és nincstelen zenészek hazája, ezért ott bizonyos eszközök feleannyiba kerülnek, mint itthon. Ilyenek például a márkás gitárhangszedők, a multieffektek, a drágább gitárok, a húrok és a pengetők (ez utóbbi kettő nagy mennyiségben). Sajnos ezek az árucikkek Európa más országaiban is viszonylag drágák, bár nem annyira, mint nálunk, az árkülönbség mégis akkora, hogy megéri a tengerentúlról rendelni. A nincstelen zenészek e távoli országában rengeteg az internetes áruház, amely szívesen küldözget bármit a gazdag zenészek országába (vagyis ide, nekünk) kinti áron. Álljon itt néhány példa: egy Digitech RP100 effekt nagyjából 79 dollár + 17 dollár a szállítás, itthon mindez 60 ezer forint. Egy GNX2 profi készülék itthon 220 ezer forint, kint 300-350 dollár + 65 dollár a szállítás. Egy Seymour Duncan hangszedő itthon 25 ezer forint, kint nagyjából 55-60 dollár + 9 dollár a szállítás. Ha a 8% vámot és a 25% áfát is hozzászámoljuk, akkor is jobban járunk a kintről rendeléssel.

Igen jó forrás a hivatalos hangszerboltokon kívül az Ebay.com aukciós áruház német és amerikai kiadása. Nemcsak használt berendezéseket rendelhetünk sokszor jóval a fél ár alatt, hanem kereskedők elfekvő készleteire is rábukkanhatunk. Ilyen megrendelések alkalmával hitelkártyával fizethetünk, vagy például Budapesten a Deák téri AMEX-irodában forintért vásárolhatunk csekket a megfelelő összegről, és azt postázhatjuk az eladónak, amit ő a lakhelyén gond nélkül be tud váltani készpénzre. Rendelés előtt mindenképpen tisztázzuk az áru szállítási költségeit. Ha sokallnánk, kérjük a United States Postal Service-en keresztüli szállítást, mert az a legolcsóbb.

Zenéljünk ingyen!

A sok kedvezmény és ingyenes lehetőség láttán egyértelmű, hogy a kezdő hazai zenész csak ingyen léphet fel :-). A fellépés költségei igen alacsonyak, a kis klubok biztosítják az alaperősítőket, de ha előzenekarként a barátaink előtt léphetünk színpadra, még kevésbé kell aggódnunk az erősítők miatt. Ezt megelőzően azonban költenünk kell próbateremre, húrokra, esetleg demofelvételt kell készítenünk a klubtulajdonosok meggyőzésére, amit szintén szoftverek segítségével mixelhetünk össze, és javíthatunk fel otthoni PC-nken. Amíg idáig eljutunk, addig szépen megnő a hajunk, ami a zenélésnek azért fontos kelléke, mert – ahogy már említettem – így nem kell fellépőruhát vásárolnunk... }

MIKROFOG

A BL Marketing által forgalmazott Micro-Tooth headset és Multi-Tooth autós kihangosítókészlet lehetővé teszi, hogy mobiltelefonunkat kezünk segítsége nélkül vezéreljük és használjuk. Természetesen ez csak a Bluetooth-kapcsolatra felkészített telefonok esetében igaz, de szerencsére egyre több modell kecsegtet minket ezzel a lehetőséggel.

{ A Multi-Tooth készletben található egy szivargyújtóra csatlakoztatható hangszóróegység, egy csíptetővel ellátott mikrofon, valamint a Micro-Tooth headset – hogy a vezeték nélküli szabadság akkor is megmaradjon, ha kiszállunk autónkból.

A készülék 50 ezer forint körüli ára nem mondható csekélynek, de érdemes megfontolni, hogy ennyi pénzért olyan eszközt kapunk, amelyet később egy másik autóban, egy másik telefonnal is tudunk használni. Maga a használat pedig elég egyszerű. A hangszórót bedugjuk a szivargyújtóba, a mikrofont felcsíptetjük például a vezetőoldali napellenzőre, telefonunkat pedig összekapcsoljuk az eszközzel. Első alkalommal a készülékek bemutatkoznak egymásnak, majd ha mobiltelefonunk menüjében aktiváltuk a Bluetooth-eszközt, a felismerés később automatikusan megtörténik.

Minden praktikuma ellenére azonban meg kell jegyeznünk, hogy a Multi-Tooth kivitelezői dúskálnak az olcsó műanyagokban, így nem sajnálták ezt a nemes anyagot. Az egyébként helyes apróság így a Hongkongból importált játék mobiltelefonok tapintásélményét nyújtja. Persze ez nem akadályozza meg feladata elvégzésében. Működni pedig működik, egészen jó hangminőségben teszi, amit kell. }



A Multi-Tooth kihangosítókészlet „beszerelése" az autóba néhány másodpercig tart, és nem igényel szaktudást.



A BTECH MULTI-TOOTH VEZETÉK NÉLKÜLI HEADSET ÉS AUTÓS KIHANGOSÍTÓ FŐBB JELLEMZŐI:

- a Bluetooth v1.1 szabvány használata,
- 8 wattos hangszóró,
- a hívásfogadás gombjának kivilágítása az éjszakai használathoz,
- a headsettel aktiválható hangtárcsázó funkció,
- a telefon automatikus felismerése az autóban történő csatlakoztatáskor,
- egygombos hívásfogadás,
- tölthető 3,6 voltos Li-Ion-telep,
- 10 méteres használhatósági körzet.

Kapcsolódó webcím:
www.freetop.hu

Btech®
INNOVATION TECHNOLOGY

Vállalati kávéház

A kafetéria (választható béren kívüli juttatások) mostanában az egyik legnépszerűbb téma a szaklapokban, és számos írás látott már napvilágot arról, hogy a rendszer bevezetése milyen előnyökkel jár egy cég HR-munkájában. Ez alkalommal elsősorban a kafetériarendszer adminisztrációjával foglalkozunk. A kérdésekre Angyal Gábor, *a Nexon kereskedelmi igazgatója válaszol.*

– Miért lehet a kafetéria egyaránt jó a munkáltatónak és a munkavállalónak?

– A kafetéria típusú juttatási rendszer azt jelenti, hogy egy meghatározott összeget a munkavállaló saját belátása szerint „költhet el", azaz maga dönthet arról, hogy keretét mire használja fel. Például étkezési hozzájárulás, nyelvtanulás, üdülés, biztosítás, önkéntes nyugdíjpénztári befizetés stb. Szinte minden vállalat jelenleg is nyújt dolgozóinak különböző juttatásokat, viszont ezek az elemek nem minden esetben tükrözik a munkatársak igényeit. A kafetériarendszerben ezzel szemben a rendelkezésre álló keretösszeget határozzák meg, és a dolgozók a juttatások széles köréből – mint egy étlapról – válogathatják össze a saját igényeiknek legmegfelelőbb csomagot. A kafetériarendszer másik előnye, hogy minden egyes elem „forintosítva" van. Ezáltal egyrészt a cégek pontosan kalkulálhatják a költségeket, másrészt a munkavállalók is tisztán látják, mennyit költ rájuk vállalatuk.

– Hogyan érdemes bevezetni a kafetériarendszert?

– Szakmai szempontból egy olyan alkalmazás jelentené a megoldást, amely átlátható és kommunikatív a munkavállalók számára, valamint gyors és egyértelmű kimutatást biztosít a HR-vezetésnek. Időt és pénzt megtakarítva célszerű egy létező, kész megoldást alkalmazni, amelynek használata nem terheli a vállalat fejlesztési kapacitását, és – akár interneten keresztül történő eléréssel – hatékony megoldása lehet a feladatnak.

Egy ilyen alkalmazás egyértelmű információt ad a választható elemeket illetően, s segítségével a munkavállalók rögzíthetik egyéni választásukat, miközben statisztikai lekérdezéseket és grafikus megjelenítést nyújt a HR számára. A lekérdezhető összesített kimutatások alapján már könnyedén meghatározható a munkavállalók különböző juttatások iránti igénye. A modul további előnye, hogy képes a teljes és részletes nyilatkoztatás megvalósítására, ami a kafetériarendszerben rögzített juttatások felkínálásával az összegszerű választást is lehetővé teszi a munkavállalók számára. A nyilatkoztatás után pedig a leginkább megfelelő szolgáltatók hozzárendelhetők a kafetériamodul dolgozók által preferált elemeihez.

– Mi várható el a kafetériarendszer szállítójától?

– Amennyiben a vállalat vezetése megismerte és elfogadta a kafetéria által nyújtott előnyöket és lehetőségeket, valamint döntött arról, hogy szeretné azokat saját berkeiben is hasznosítani, szükségszerűen meg kell ismernie az adminisztrációját támogató megoldásokat. A HR-szakember jogos elvárása, hogy egy ajánlat tartalmazza az igényfelmérést, a választható csomagok kidolgozását, azok előnyeinek, hátrányainak és várható hasznának elemzésével a pénzügyi tervet, a kafetériaszabályzat kidolgozását és javaslatot a működtetéshez szükséges adminisztráció megoldására. Számos szolgáltató kínál ma kafetériacsomagot a piacon, és általában saját termékeit ajánlja, természetesen kiegészítve olyan elemekkel, amelyek teljessé teszik a palettát, és megfelelnek annak az elvárásnak, hogy választáskor minden korosztály a saját preferenciáit tudja érvényre juttatni. Általában az azonnali fogyasztásra alkalmas elemeket a fiatalabb korosztály választja, míg a felhalmozás, megtakarítás jellegű elemek inkább a középkorú generációra jellemzők.



A legfontosabb szempont – miután a rendszer alapvető célja az elérhető pénzügyi előnyök mellett a munkavállalói lojalitás növelése –, hogy megismerjük, munkavállalóink milyen elemeket szeretnének látni a csomagban. Ennek felmérése többféle módon történhet, de azt hiszem, a sikeres bevezetéshez mindenképpen szükséges, hogy már ezen a ponton gyors felmérési lehetőség álljon rendelkezésünkre. Vegyük igénybe az informatika és a digitális kommunikáció adta lehetőségeket. Az internet/intranet számos megoldást kínál a vezetők számára a cégen belüli kommunikáció megszervezésére és lebonyolítására. Nos, ez a közvélemény-kutatás is elvégezhető az internet segítségével.

A Nexon Kft. – felmérve és átgondolva a piaci igényeket – már a bevezetésnek ebben a szakaszában informatikai támogatást nyújt a HR-vezetők munkájához. A kafetériaadminisztrációt támogató szoftver- és szolgáltatáscsomag részeként olyan megoldást kínál, amelynek eleme egy közvélemény-kutatás lebonyolítása is. A HR-vezetővel együttműködve kialakítható az a „szavazógép" amely az előzetes elképzelések és tervek alapján egy szavazásnak

megfelelő kafetérianyilatkozat készítését teszi lehetővé.

– Milyen juttatási elemeket lehet bevonni a rendszerbe?

– A tételek meghatározásánál technikai korlátok nincsenek, így gyakorlatilag minden, a piacon megtalálható elem definiálható a „szavazógépben". Természetesen érdemes optimalizálni a tételszámot, hiszen így a munkavállalók számára is áttekinthetőbb marad a rendszer. A tételszám kialakításánál nem hagyható figyelmen kívül, hogy a választáshoz a tételekről kellő információt kell nyújtani a munkavállalóknak, hogy tudják, mit miért választanak.

A különböző tételek mellett szerepelnek a megfelelő szorzók is, amelyek segítik a döntést, mert a választás során azonnal látható a bruttó-nettó viszony alakulása. A tételekből csomagok is szerkeszthetők, és meghatározható az azokban szereplő tételek összege. A csomag kialakítása segít érvényre juttatni a vállalat humánpolitikai céljait. A rendszer ilyen módon történő paraméterezésében a Nexon Kft. segítséget nyújt, és készen szállítja a „szavazógépet". A szállítás fogalma ebben az esetben azt jelenti, hogy e-mailben elküld a megrendelő számára egy internetcímet (URL-t), egy felhasználói nevet és jelszót. A paraméterezés során az éves keretösszeg ugyancsak meghatározásra kerül, és – tekintettel a rendszerrel történő szavazás gyors lebonyolítására – akár többféle keretösszeggel is megismételhető a közvélemény-kutatás. Tapasztalataink szerint a keretösszeg emelésével átalakulhat a dolgozói preferencia struktúrája. A program folyamatosan tájékoztatja a választót, hogy mekkora összeget használt fel éves keretéből, és hogy ebből nettó értéken mennyi kerül a zsebébe. A választás során a munkavállaló egészen a rögzítésig módosíthatja elképzelését. Rögzíteni csak akkor tudja választását a rendszerben, ha a keretösszeget nem lépte túl.

A HR-vezetés a szavazás végeztével – de akár közben is – statisztikát kaphat a szavazás végeredményéről vagy az aktuális választásokról. A statisztikában látható a kitöltött nyilatkozatok száma, az, hogy összesen hány tételt választottak, és hogy mely tételek milyen népszerűségnek örvendenek a munkavállalók körében. Hozzátehetjük, hogy a rendszert nemcsak a közvélemény-kutatás lebonyolítására lehet használni, hanem a kafetériaszabályzat megalkotása és a rendszer bevezetése után a munkavállalók ennek segítségével tudják elkészíteni – esetleg év közben megváltoztatni – nyilatkozataikat.

– Milyen lehetőség van az adminisztráció támogatására, esetleg teljes megoldására?

– Az elmúlt év során több cég vezette be kafetériarendszerének adminisztrálására a Nexon alkalmazását. A használatba vétel licencvásárlás vagy bérlet formájában is történhet, de költségkímélő megoldást biztosít az adminisztráció outsourcingként történő kihelyezése. Az adminisztráció keretében a Nexon biztosítja a szükséges információkat a havi bevallásokhoz, illetve a kafetéria hatékonyságának és költségelemzésének elvégzéséhez. A lap olvasóinak felajánljuk azt a lehetőséget, hogy cégüknél díjmentesen kipróbálhatják a kafetéria-szavazógépet. Ehhez nem kell mást tenniük, mint ezt a cikket a témában érintett HR-es ismerősüknek elküldeniük, és ennek az ismerősnek a cégét, nevét, beosztását, elérhetőségét a nexon@nexon.hu e-mail címre továbbítaniuk. }

Csomagok szerkesztése

Törzsadatok

Statisztikai alapadatok

Kulcs	Érték
Felhasznált nyilatkozat-tételek száma :	60
Kitöltött nyilatkozatok száma :	25

A következő táblázat a Kafetéria Web tételeinek statisztikáját mutatja.

Tétel megnevezése	Előfordulás	
Internet használati díj térítés (szorzó: 1.000)	13.33%	(8 darab)
Egyéni célú képzés, szakkönyv (szorzó: 1.000)	08.33%	(5 darab)
Sodexho Pass Iskolakezdési támogatás (szorzó: 1.000)	06.66%	(4 darab)
Közművelődési szolgáltatások (szorzó: 1.000)	13.33%	(8 darab)
Vissza nem térítendő lakáscélú támogatás (szorzó: 1.000)	03.33%	(2 darab)
Lakás-takarékpénztári hozzájárulás (szorzó: 1.320)	05.00%	(3 darab)
Üdülési csekk (szorzó: 1.000)	11.66%	(7 darab)
Étkezési hozzájárulás, Joe Falat tikett (szorzó: 1.760)	00.00%	(0 darab)
Étkezési hozzájárulás, TR utalvány (szorzó: 1.760)	01.66%	(1 darab)
Étkezési hozzájárulás, üdülés étkezési költsége (szorzó: 1.760)	01.66%	(1 darab)
Egészségügyi szolgáltatás (szorzó: 1.760)	01.66%	(1 darab)
Egyéni célú képzés, szakkönyv szakmailag nem ind. (szorzó: 1.760)	00.00%	(0 darab)
Sporttámogatás, egyéni elszámolás alapján (szorzó: 1.760)	01.66%	(1 darab)
Shodexho ruházati utalvány (szorzó: 1.760)	11.66%	(7 darab)
BKV bérlet (szorzó: 1.760)	00.00%	(0 darab)
Credit Suisse Egészségpénztár (szorzó: 1.000)	06.66%	(4 darab)
Credit Suisse Magánnyugdíj pénztár (szorzó: 1.000)	01.66%	(1 darab)
Sodexho Pass Ajándék utalvány (szorzó: 1.000)	00.00%	(0 darab)
Sodexho Pass Ajándék utalvány (szorzó: 1.760)	00.00%	(0 darab)
Sodexho Pass Kultúra utalvány (szorzó: 1.000)	00.00%	(0 darab)
ENNI-KÉK étkezési utalvány (szorzó: 1.000)	01.66%	(1 darab)
ENNI-KÉK étkezési utalvány (szorzó: 1.760)	01.66%	(1 darab)
	100%	(60 darab)

Statisztika

Korszerű időgazdálkodás

Az integrált személyügyi rendszerek egyre növekvő szoftverkínálatából ezúttal az időgazdálkodási alkalmazásokkal foglalkozunk. Ezt a szakterületet nálunk legtöbbször a beléptetőrendszerek alkalmazására szűkítik le, megelégedve a hardvereszközök többé-kevésbé szakszerű használatának ismereteivel. Ezzel ellentétben az időgazdálkodási rendszerek – különösen, ha integráltan működnek együtt egy korszerű, kompetencia alapú személyügyi rendszerrel – egészen kimagasló hatékonysággal alkalmazhatók a szervezetek tevékenységének megszervezésében.

TÓTH HELÉNA DATEN-KONTOR TRADE KFT.

{ Az időgazdálkodási rendszerek főként a munkaerő-hasznosítás és -gazdálkodás szakterületein használhatók eredményesen. Célkitűzéseik elsősorban a rugalmasság és a költségcsökkentés megvalósítására vonatkoznak. Funkcióik tökéletesen összehangolják a munkaerőhiány és a rendelkezésre álló kapacitás kezelését. Feleslegessé teszik a túlórázást, és elkerülhetővé a kihasználatlan munkaidőt. Teljes körű adatszolgáltatást végeznek a kontrolling számára, így a befektetések megtérülési idejét jelentősen lerövidítik. Elősegítik a teljesítmény optimalizálását. A szoftverek használata során a munkaerő-szükséglet tervezése, előrejelzése, a műszakok és szolgálati idők tervezése munkaidő-, munkahely- és szerződéstervezéssel párosul. A tényleges adatok visszacsatolásával támogatható a jelentési és kontrolling-tevékenység. Mindezek alapján a szervezet működésének gazdaságossága érezhetően javul, csökkennek a bérköltségek, összhangba kerül a munkaerő-szükséglet és -felhasználás, elkerülhetők a túlórák.

A korszerű időgazdálkodási rendszerekkel szemben elvárás a nagyfokú rugalmasság, aminek révén bármely személyügyi rendszerrel integráltan üzemeltethetők. Az adatgyűjtés a legkorszerűbb beléptetőrendszerek által szolgáltatott adatokkal is megvalósítható. A röviden felvázolt jellemzők alapján az ilyen alkalmazások elterjedése elsősorban azoknál a szervezeteknél várható, amelyeknél az alaptevékenység magas szintű emberierőforrás-gazdálkodási, vezetési kultúrával és informatikai ellátottsággal párosul. A korszerű, integrált időgazdálkodási rendszerek a következőkben felvázolt funkciócsoportokat tartalmazzák:

Be- és kiléptetés

A rendszerek tervezésének fontos eleme a cég egyes területeinek elemzése, illetve ennek alapján a megfelelő (védelmi) szintek kialakítása, azokon a célok kijelölése, valamint a megfelelő be- és kiléptetési pontok meghatározása. Ezek alapján kell dönteni a mozgási jogosultságokról az egyes területeken. Minden tervezési lépésnél figyelemmel kell lenni a rendszertől elvárt áteresztőképességre is.

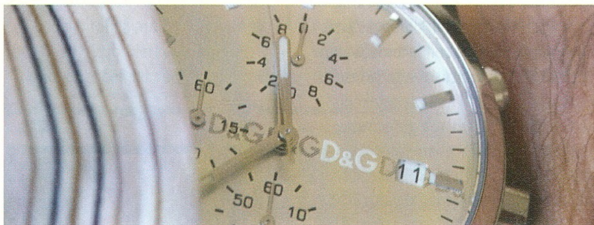
Ma már közismertek a funkció ellátásához szükséges hardverelemek, az elektronikus zárak, forgóvillák, sorompók, a mágnes- és közelítőkártyák. Ezek ismertetése helyett az egyik legbiztosabb azonosítási formát, az egyre népszerűbb ujjlenyomat-olvasók használatát mutatjuk be. A legújabb termékek több lehetőséget kínálnak, amelyek közül most kettőt említünk meg. Az igazolványleolvasóval kombinált ujjlenyomat-olvasó berendezés magas biztonsági igények esetén ajánlott. Az ujjlenyomat és az igazolványban rögzített sablon (verifikáció) összehasonlításával hatékony azonosítást biztosít. A rend-





szer személyenként két ujjlenyomat-sablont is tárol arra az esetre, ha a belépő személy egyik ujja megsérülne.

A másik megoldás a hálózati terminálhoz ún. buszleolvasóként kapcsolt ujjlenyomat-olvasó. Az azonosítás (leolvasás és kódolás) mindössze 1 másodpercet vesz igénybe, és 5 milliszekundumot a további összehasonlítás. Az ujjlenyomatok rögzítése hagyományos PC-n történik, az USB-portra csatlakoztatott különleges egér segítségével. Ehhez egy speciális ujjlenyomat-leolvasó szoftvert telepít a program, amely lehetővé teszi az ujjlenyomatsablonok beolvasását és kezelését, valamint az igazolványszámok hozzárendelését. Biztosítja az ujjlenyomatsablonok betöltését is a beléptetőberendezésekbe.



Munkaidő-nyilvántartás és -elszámolás

Ahhoz, hogy a mozgásadatokból a munkaidőre vonatkozó információkat nyerjünk, szükséges a lehetséges munkarendek, munkaidők, illetve az azokhoz tartozó dolgozók megadása. A programokban létrehozhatók olyan egyenlegek, ahol meghatározott algoritmusok szerint ezek az idők növekednek, illetve csökkennek. Megjegyzendő, hogy az egyenlegek helyes meghatározása elősegíti a bérszámfejtéshez való illesztést.

A korszerű beléptetőrendszerekkel szemben támasztott alapvető igény, hogy a munkaidő-nyilvántartással kapcsolatban az alábbi szempontok szerint is megkönnyítsék a feladatok elvégzését:

Teljesítendő idők generálása

Az előre meghatározott időmodellnek megfelelően a rendszer minden egyes munkavállalóval automatikusan közli a teljesítendő munkaidő mennyiségét. Ennek alapján lehetővé válik a komplex műszakos munkarendtervek kialakítása is.

Időintervallumok

Az időintervallum-technika segítségével a rendszer a könyvelt valós és a teljesítendő munkaidő alapján automatikusan hozza létre a változó munkaidő-beosztásokat.

Pótlékok kiértékelése

A program automatikusan megállapítja, hogy az adott helyzetben milyen különleges értékelést alkalmazzon. Kezeli az éjszakai, vasárnapi és ünnepi pótlékokat is.

Hiányzási idők rögzítése/kiértékelése

Itt kell megemlíteni, hogy sok rendszer már lehetőséget biztosít az interneten keresztül történő online lekérdezésekre, valamint a jövőbeni, előre megadott hiányzási idők kezelésére is.

Túlóra-kiértékelés

A rendszer a túlórát többféle (személyhez, csoporthoz rendelt) engedélyezési móddal kapcsolhatja össze. A különböző integrált kiértékelési szabályok (napi, heti) mind egyéni munkavállalókra, mind pedig munkavállalói csoportokra meghatározhatók.

Elszámolás

A programok nemcsak a teljesítendő és a valós idő összevetéséből képzett munkaidő-elszámolásokat készítik el (a megfelelő munkaidőkontókkal együtt – túlóra, ledolgozás, rugalmas munkaidő stb.), hanem elvégezhetik a megfelelő bértípusokkal ellátott munkaidő-kiértékelést is.

Online modellezés

Az online elszámolási szimuláció lehetővé teszi a különböző időmodellek kipróbálását anélkül, hogy az a jelenleg érvényben lévő beállítást befolyásolná. Továbbá könnyedén készíthetők MS Wordben is megjeleníthető kimutatások.

Készenlét/otthoni készenlét

Ez a modul teszi lehetővé a készenlétet vagy otthoni készenlétet vállaló munkavállalók, munkavállalói csoportok elszámolását. Ennek során a rendszer alkalmazza a megfelelő kiértékelési szabályokat, és figyelembe veszi az utazási időket.

Időadat-korrekció

Ha egy szervezetnél sikerül kiküszöbölni a fegyelmezetlenségből adódó korrekciós igényeket, akkor is szükség lehet arra, hogy a tényleges mozgásadatokon változtassunk. Különösen gyártással foglalkozó cégeknél gyakori az egyenlőtlen munkaterhelés, illetve az ebből következő műszak, valamint munkarendváltozás stb. Ilyenkor programunk a beállított paraméterek hatására indokolatlanul jelezhet hiányzást, illetve túlórát. A távolléteknél is csak utólag derül ki a hiányzás oka, amit a rendszerrel általában már csak ezen az úton tudunk közölni.

E feladatokat egy vagy több megbízott, jogosítvánnyal rendelkező személy végezheti el a béradatok átadása előtt. Ezeket a beavatkozásokat a rendszerek a folyamatos ellenőrizhetőség miatt megkülönböztetve kezelik. A beavatkozások általában egy hónapra visszamenőleg végezhetők el. A tapasztalat az, hogy szervezetenként legalább egy főnek foglalkoznia kell ezzel a feladattal.

A munkavállalók felhasználása és tervezése

Ha már rendelkezésünkre áll a munkaidő-nyilvántartást biztosító rendszer, logikusan merül fel a gazdálkodás kérdése, ami a tervezést is megkívánja.

Ahhoz, hogy az erőforrásokat az alkalmazással optimalizálni lehessen, az eddigieken túl még több információt kell közölni a programmal. Szükséges például a törvényi szabályozások mint peremfeltételek beállítása. Meg kell adni

a fiatalkorú munkavállalók maximális munkaidejét, a terhes nőkre vonatkozó munkaidőkorlátokat, a kötelező pihenőidőket stb. Ezeket a tervezés során nem lehet túllépni.

Ugyancsak meghatározhatók az egyes tervezési egységek, valamint a szükséges képesítések, amelyeket hozzá kell rendelni az egyes munkavállalókhoz. Megadandó, hogy a tervezésnél az adott dolgozó felhasználása lehetséges, szükséges, illetve tilos-e (pl. a jogosítvánnyal rendelkező vezérigazgatóval számolhatunk-e a szállítási feladatoknál).

A tervekből kitűnik a kellő, illetve a várhatóan rendelkezésre álló munkaerő. A hiányt pótolni lehet az erre a célra korábban kijelölt munkavállalók hadrendbe állításával.

A tervezőprogram megfelelő működéséhez a munkaidő-nyilvántartással kapcsolatos adatokat pontosan kell kezelni, ezért a két szoftvernek kapcsolatban kell lennie egymással. A tervezőprogram alkalmazása hosszú és rövid távon is jelentős segítséget nyújt, túl a termelési feladatok közvetlen támogatásán:

Termelésirányítás

Az időgazdálkodási rendszerek támogatják azoknak az adatoknak a kezelését is, amelyek nem közvetlenül a munkaidővel kapcsolatosak Az alapvető funkciók a beléptetést, a munkavállaló-felhasználást és -tervezést, valamint a munkaidő-nyilvántartást, végső soron a minél hatékonyabb termelés elérését szolgálják. Erről visszaigazolást üzemi termelés esetén a gépek, gépsorok, termelési berendezések adataiból nyerhetünk. A korszerű időgazdálkodási rendszerek lehetővé teszik ezeknek az adatoknak a feldolgozását, és ezáltal hatékony segítséget nyújtanak a termelésirányítás magasfokú megvalósításában.

Egyéb kiegészítő funkciók

Üzemi étkeztetés kezelése

Fontos, hogy a program támogassa a fix és változó összegű tranzakciókat, s közvetlen kapcsolatot biztosítson a kasszarendszerrel a készpénz nélküli fizetések, illetve a menüutalványok nyomtatásának lebonyolításához. Az étkezési szolgáltatás adatai kiértékelhetők, és továbbíthatók az elszámolás felé.

Gépjárműüzemanyag-elszámolás

A rendszerek sokszor lehetővé teszik a céges és magángépjárművek tankolásainak nyilvántartását mennyiség, fajta, pénzösszeg és egyéb kritériumok alapján. Mindezekre az értékekre egy felső limit is meghatározható. Az adatok továbbíthatók az elszámolás felé.

Vállalaton belüli vásárlás

A cégeknél szinte kivétel nélkül működik üzemi büfé, egyes speciális üzemek pedig lehetővé teszik, hogy a dolgozók a vállalati portfólióból kedvezményesen vásárolhassanak. Ezek a tranzakciók folyamatosan figyelhetők, a vásárlási keretek nyomon követhetők, és szükség esetén a bérszámfejtés felé is továbbíthatók. }

ÜZLET AZ INFORMATIKÁBAN

A Grepton Informatikai Rt. hazánk egyik legdinamikusabban fejlődő IT-szolgáltatója. Amellett, hogy a cég négyszeres arany fokozatú Microsoft-partner, vezetése néhány hónapja az Oracle-lel ugyancsak hasonló szerződést írt alá. Ez már önmagában is érdekes, de nem minden. A Grepton nemrég egy magyar–német közös vállalatot hozott létre Németországban, és szoftvereszközmenedzsment-tanácsadással foglalkozó cégbe fektetett be itthon. Minderről, valamint a hazai IT-piac alakulásáról, az informatikai cégek lehetőségeiről Süli Andrással, *a Grepton gazdasági igazgatójával beszélgettünk.*

SZÉLL ANDRÁS

***Széll András:* – Közismert az informatikai piacot sújtó recesszió. Hogyan érinti ez a Greptont?**

Süli András: – Erre az évre 50 százalékos bővülést terveztünk, amit valószínűleg nem fogunk elérni, de 15-20 százalékos növekedéssel számolhatunk.

***Sz. A.:* – A bővülésnek mennyiben kulcstényezője, hogy ebben az évben Oracle-partnerek lettek?**

S. A.: – Nem kiemelkedő tényező. Teljes bevételünknek idén mintegy 10 százaléka függ össze az Oracle alapú megoldások fejlesztésével, így a növekedésben ez arányosan egy-két százalékot jelent. Ennél nagyobb a szerepe az SLA alapú outsource-üzemeltetésnek, amelynek piaca kezd beérni. A cégek fokozatosan megértik, hogy ez a fajta üzemeltetés nem arról szól, hogy vesznek tőlünk három jó szakembert, aki mögé mi teszünk egy eszkalációs bázist, hogy azután ide lehessen telefonálni, ha valami baj van. A magyar piacon is egyre többen felismerték, hogy az outsourcing akkor tud igazán működni, és akkor költséghatékony, ha megfelelő SLA-szerződést kötnek a beszállítóval. Ebben a megközelítésben nem is igazán az az érdekes, hogy milyen eszköztárral valósítjuk meg a meghatározott rendelkezésre állási szintet, sokkal inkább az, hogy ha nem valósítjuk meg, akkor a megrendelő büntetni tud. A piac fejlődik, és a cégek egyre jobban együttműködhetnek egymással. Ez mindenkinek jó.

***Sz. A.:* – Ön szerint minek köszönhető az outsourcing előtérbe kerülése?**

S. A.: – Mindenhol költségracionalizálás folyik, és a vállalatok számolnak. Természetesen az ilyen megoldások elfogadtatásához kell egyfajta evangelizációs tevékenység a beszállítók részéről is. Mindenhol, ahol megfordulunk, próbáljuk elmagyarázni az outsourcing előnyeit. Először az IT-.vezetőknek, azután megyünk tovább a pénzügyi, üzleti vezetőkhöz.

***Sz. A.:* – Véleménye szerint hogyan készülhetnek fel a hazai informatikai cégek az EU-csatlakozásra?**

S. A.: – A felkészülési folyamat hosszú, és nem is mostanában indult. Az első fejezet 3-4 évvel ezelőtt zajlott le. Már akkor be kellett vezetni bizonyos cégen belüli mechanizmusokat, fel kellett mérni, hogy a munkatársak milyen nyelveken beszélnek, és így tovább. Most két feladatunk van. Az első, hogy meg kell értenünk, hogyan fog működni az EU-s rendszer. A második, hogy fel kell mérnünk az uniós konkurenciát. Meg kell vizsgálni, hogy azok a cégek miben jók, mit hogyan csinálnak.

***Sz. A.:* – Ki lehet lépni a nyugati piacokra?**

S. A.: – Igen. Anyavállalatunknak, a Protomixnak van egy németországi partnere. Ezzel a partnerrel létrehoztunk egy közös befektetést, az ACG-t (AppliCore Grepton). Alapvetően hardverrel foglalkozik, de a szoftver-, illetve alkalmazásfejlesztéseket mi mögé teszszük innen, Magyarországról. Hiszünk abban, hogy jelentős előnnyel jár, ha úgy nyitunk a külföldi piacok felé, hogy egy ottani céggel lépünk partneri kapcsolatba, vagy közösen hozzuk létre a működés keretét. Előny számunkra, mert az ottaniak – jelen esetben a németek – elfogadnak minket, és előny a kinti cég számára, mivel a mi segítségünkkel felépíthet egy új üzletágat.

***Sz. A.:* – Feltételezem, hogy az ottani viszonyokhoz mérten versenyképes árat tudnak kínálni...**

S. A.: – Igen. Ennek a megoldásnak olcsóbbnak kell lennie, mintha egy német cég önállóan venne fel embereket, és építene fel egy üzletágat, elsősorban az ottani fizetések és közterhek miatt. De olcsóbb egy már meglévő német informatikai cégnél is. Ez nem nehéz. Ugyanakkor nem kell olcsóbbnak lenni például az indiai fejlesztőcégeknél. Ezekkel szemben fel tudunk mutatni olyan előnyöket, amelyek már számítanak a német piacon. Ilyen a komplex rendszerek és megoldások ismerete, felépítése, illetve a kulturális hasonlóság. Természetesen nem szabad azt gondolni, hogy az éles árversenyben el tudjuk venni a munkát a legolcsóbb cégektől. Az is tény, hogy a nagyon komoly fejlesztéseket minden országban szeretik hazai cégekre bízni. A két szélsőség közötti projektek viszont megszerezhetők.

Sz. A.: – Beugrani a mély vízbe nem könnyű. Milyen szempontokat érdemes mérlegelni egy hasonló befektetés során?

S. A.: – Az első kérdés az, hogy a piac, ahol szeretnénk befektetni, milyen lehetőségekkel kecsegtet. A második, hogy milyen ismereteink vannak róla. Fontos, hogy be tudunk-e fektetni olyan összeget, amely eléri a „kritikus tömeget", és lehetővé teszi, hogy valódi piaci szereplővé váljunk.

Végül kritikus tényező, hogy sikerül-e olyan embereket találnunk, akikben száz százalékig megbízunk. Egy sikertelen próbálkozásunk kapcsán tanultuk meg, hogy a befektetések ára sokszor nemcsak pénzben fejezhető ki. Ha nem sikerül megbízható, „önjáró" embereket találnunk a befektetés élére, akkor az akció elveszi a menedzsment idejét és figyelmét az anyacég tevékenységétől. Ez természetes, hiszen a menedzsment szeretné, hogy a cég pénze jó helyre kerüljön. Amikor viszont a befektetés nem megy olyan jól, a vezetés még több időt tölt el a problémák megoldásával. Ez a folyamat sokszor oda vezet, hogy a vezetés végül elveszíti a fókuszt, és az anyacég elkezd döcögni. De itthon is érdemes lehet befektetni. Az IPR-Insights Consulting and Research tulajdonosa 80 százalékban a Grepton. Ez egy kis cég, amely szoftvereszközmenedzsment-tanácsadással foglalkozik. Ez a terület folyamatosan fejlődik, és az EU-csatlakozással is növekedni fog a jelentősége.



Sz. A.: – Mindez fejlett üzleti szemléletet kíván meg az informatikai vállalatok vezetőitől. Megjelenik ez az üzleti szemlélet a mindennapok során, a projektekben is?

S. A.: – Igen. Igyekszünk a saját informatikai projektjeinket egy kicsit üzleti szempontból is körülbástyázni. Egy projektet a megrendelő akkor fog sikeresnek érezni, ha a bevezetett rendszer megoldotta valamely komoly üzleti problémáját, vagy ha ki tudja számolni, hogy mennyi megtakarítása keletkezett. Nagyon sokszor viszont segíteni kell az ügyfeleknek abban, hogy a megtakarításokat ki tudják mutatni, vagy abban, hogy ne ragaszkodjanak egy nem megfelelő megoldás kifejlesztéséhez. Ilyenkor oda kell állni az ügyfél elé, és nyíltan el kell mondani neki, hogy az informatikai rendszer önmagában nem biztos, hogy meg fogja oldani az üzleti problémáit. Ezután meg kell kérni, hogy minket, akik a technológia oldaláról érkeztünk, engedjen tájékozódni az üzleti kérdéseket illetően. Így lehet olyan megoldásokat létrehozni, amelyek üzletileg szempontból is helytállóak. Nem vagyunk üzleti tanácsadók, de nem engedhetjük meg azt sem, hogy informatikai szakmai tudás nélküli tanácsadók döntsék el, hogy elinduljon-e egy informatikai projekt. Ha az ügyfél üzleti elvárásai nem igazolódnak be, minket fog hibáztatni. Másfelől pedig amikor mi nagyon hiszünk egy informatikai megoldás sikerében, azt alá kell támasztanunk üzleti érvekkel. Mindezek alapján az üzleti és informatikai szempontok ötvözése stratégiai jelentőségű kérdéssé vált nálunk. }

„Most két feladatunk van. Az első, hogy meg kell értenünk, hogyan fog működni az EU-s rendszer. A második, hogy fel kell mérnünk az uniós konkurenciát. Meg kell vizsgálni, hogy azok a cégek miben jók, mit hogyan csinálnak."

Matáv EasyNet Plusz

Vezeték nélküli internet nyilvános helyeken

Szállodákban, konferenciaközpontokban és más nyilvános helyszíneken nagy sebességgel, vezeték nélkül érhető el a világháló az augusztusban indult EasyNet Plusz révén. Az immár pre-paid kártyák segítségével is igénybe vehető szolgáltatással elsőként a Vörösmarty téren található Gerbeaud Ház termeit és teraszát, valamint a Café del Art teraszait fedi le a Matáv.

Utazó üzletemberek vagy unatkozó világjárók konferenciákon, szállodákban, tárgyalásokon vagy szabadidejükben immár a legnagyobb természetességgel kapcsolják be laptopjukat, hogy csatlakozzanak a világhálóra. Nálunk azonban hozzáférés hiányában mindeddig jórészt csalatkozniuk kellett. A Matáv időben érzékelte az igényeket, és idén februárban elindította Matáv EasyNet márkanevű szolgáltatását, amely vezeték nélküli, széles sávú internetelérést tesz lehetővé. Az összesen 1,5 Mbps sebességű hozzáférést kínáló rádiós megoldással főleg a nagy forgalmú nyilvános helyeket, hoteleket, konferenciaközpontokat, éttermeket célozza meg, vagyis az EasyNet segítségével ezek üzemeltetői tudnak színvonalasabb szolgáltatást nyújtani vendégeiknek.

Az igénybevételhez nincs szükség a végfelhasználók egyedi azonosítására, a lefedett területeken megfelelő berendezéssel (Wi-Fi adapterrel rendelkező eszközzel, például laptoppal, PDA-val) bárki hozzájuthat a vezeték nélküli, széles sávú internetszolgáltatáshoz.

Az EasyNet továbbfejlesztett változata az augusztusban elindított Matáv EasyNet Plusz, amely jelentős többletképességekkel rendelkezik. A legnagyobb újdonság a végfelhasználói azonosítás, valamint az előre fizetett, úgynevezett pre-paid kártyák alkalmazása. A Matáv EasyNet Plusz szolgáltatásának igénybevételéhez szükséges kártyák három címletben kerültek forgalomba. Ezek bizonyos időtartamra érvényes internet-hozzáférést biztosítanak, és a rajtuk szereplő érvényességi időn belül tetszőlegesen felhasználhatók.

Az előre fizetett kártyák címletei és díjai:

Címlet	Díj (bruttó)
1 órás kártya	*1990 Ft*
5 órás kártya	*4990 Ft*
24 órás kártya	*8990 Ft*



A szolgáltatásnak nincs sem egyszeri, sem havidíja, az internet használatáért a tényleges online idő alapján kell fizetni. A pre-paid kártyákat elsősorban a MatávPont üzletekben és a hivatalos MatávPont-partnereknél értékesítik, de megvásárolhatók a helyszínen, például a szállodákban is. A hálóra vágyóknak a tárcsázóprogram elindítása után megjelenő felhasználóazonosító ablakba kell beírniuk az érvényes felhasználónevet és a hozzá tartozó jelszót.

A Matáv 2002 novemberében a Mindentudás Egyeteme előadásainak helyszínén helyezte üzembe az első nyilvános, kísérleti hozzáférési pontot, amely az előadások ideje alatt jelenleg is üzemel. Az első szállodai hozzáférési pontot a Hotel Astoriában 2002 decemberében állították fel, ugyancsak kísérleti jelleggel. A szállodai hozzáférési pontok száma azóta tovább nőtt, 2003 áprilisától a vezeték nélküli, széles sávú internetszolgáltatás a Hyatt Regency és a Mercure Korona szállodában is elérhető. A szolgáltatás jellemzően a közösségi terekben, konferenciatermekben és a kijelölt szállodai szobákban vehető igénybe. Végfelhasználói azonosítás nélkül, díjmentesen használhatják az ügyfelek több MatávPont üzletben (Budapesten a Petőfi Sándor utcában, a Mammut és az Árkád bevásárlóközpontban, vidéken pedig a miskolci és pécsi üzletekben).

A Matáv a közeljövőben további fejlesztéseket tervez széles sávú, vezeték nélküli szolgáltatásában. A web alapú felhasználói azonosítás révén az igénybevételhez nem lesz szükség járulékos szoftver (PPPoE-kliensprogram) telepítésére, a webes felületen történő azonosítással még egyszerűbbé, kényelmesebbé válik a szolgáltatás használata. Az előre fizetett kártyák mellett várható az utólagos, post-paid fizetési mód bevezetése is. A szállodai környezetben megvalósított alkalmazások esetében a felhasználóknak lehetőségük lesz szállodai számlájukkal együtt rendezni a tényleges forgalmuknak megfelelő használati díjat. A későbbiekben pedig a szolgáltatás ellenértékét bankkártya használatával az interneten keresztül is kifizethetik. Igazi újdonság lesz a mobiltelefóniából ismert roaming. Más szolgáltatók is kínálhatnak ugyanis rádiós internetet, például a Westel a Ferihegyi repülőtéren működteti WLAN-szolgáltatását. A műszaki feltételek megteremtése és a társszolgáltatókkal kötött megállapodás után lehetőség nyílik majd arra, hogy például az egyik szolgáltatónál vásárolt kártyával a másik hálózatából internetezzenek, és viszont.

„Amikor lecsavartam a gravitációt..."

Ha azt mondom, „finom, halk sugárkoszorút / Font hajad sötét lombjába az alkony", akkor minden második ember, ha a címet idézem – Esti sugárkoszorú –, akkor pedig valamennyi olvasónk rávágja: Tóth Árpád!
Ha azt mondom, MPEG, ISDN, HDTV, feltehetően nem jön ilyen gyorsan a válasz, és a legkevésbé sem ugyanez a név áll az asszociációs lánc végén. Pedig a fenti fogalmak születésénél szintén ott bábáskodott egy magyar, és szintén Tóth Árpádnak hívják.
„Csak névrokonság – mondja a Virginiából néhány napra Budapestre látogató tudós –, de motivációim között mindig ott motoszkál, hogy ez a név kötelez, hiszen számos magyar ajkúnak sokat jelent."
Az interjúra Arpad G. Toth *a Gellért Szálló kávézójában ad lehetőséget, szigorú időbeosztáshoz igazodva, hiszen előttem-utánam fontos üzletemberek, politikusok a vendégei, egymást érik az üzleti tárgyalások. Így azután, mielőtt életének nevezetes mérföldköveire, tudományos munkásságára terelődne a szó, muszáj megkérdeznem: Mit céloznak ezek a megbeszélések, mi járatban van 2003 nyarának végén Budapesten?*

VJA

{ – Vagyunk néhányan az Egyesült Államokban – elsősorban az Amerikai Magyar Cégvezető Kör tagjai –, akik úgy véljük, hogy a magyar műszaki vállalkozásoknak a kibontakozáshoz, a növekedéshez, a prosperáláshoz nagy szükségük lenne az amerikai piacra. Jogilag, gazdaságilag minden lehetőség adott, csak annyi kell, hogy a magyar vállalkozói réteg merjen nagyobb léptékben gondolkodni. Az USA piacára történő kilépés ráadásul olyan formában is segíti a növekedést, hogy Európában, Ázsiában vagy akár a hazai piacon másként néznek arra a cégre, amely Amerikában már bizonyított. Az „American Hungarian Executive Circle" olyan emberek csoportja, akik felső vezetői pozícióban vannak amerikai cégeknél, tehát kiterjedt gazdasági és politikai kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, így ez a kör rendkívüli mértékben katalizálhatja a magyar vállalatok amerikai piacra jutását. Egy évvel ezelőtt tanulmányt és jelentést készítettünk, s ezzel sikerült mozgósítani a magyar kormányt is, amely hivatalos támogatást nyújt a Hungarian Technology Enterprise Center (HTEC) programhoz. A korai munkák oroszlánrésze *Horváth László,* az ActiveMedia igazgatója, valamint *Geroe Mihaly,* a Williams Mullen Clark & Dobbins jogászvállalat partnere nevéhez fűződik. Persze én is kivettem belőle a részem. Idén megnyílik Észak-Virginiában az első HTEC Office a Magyar Informatikai Minisztérium védnöksége alatt, amely hivatalosan is arra hivatott, hogy segítse a magyar vállalkozások kilépését az ottani piacokra.

– A befutott vagy a tőkeszegény, ám ötletdús vállalkozások segítése a cél? Milyen eszközparkkal rendelkezik mindehhez a HTEC? Kiterjed a tevékenysége például a tőkeemelésre is?

– A kisebb, tőkeszegényebb vállalatok jelentik az egyik szintet, ebben a körben az állami segítség is nagy jelentőséggel bír, és akár a befektetési lehetőségek feltárásával is megpróbálunk segíteni. Ugyanakkor gondolunk egy másik szintre is, a jól működő, a hazai piacon már megerősödött vállalkozásokra, amelyektől kockázatvállalást várunk el, és üzleti alapokon nyugvó együttműködést kínálunk. A több évtizedes tapasztalat, kapcsolatrendszer olyan érték, amit mi is üzleti alapon szeretnénk bevinni ezekbe a cégekbe. Hangsúlyozni szeretném, hogy egészséges, stabil vállalkozásokat keresünk, amelyek akár maguktól is kiléphetnének az amerikai piacra, de hiányzik hozzá a bátorságuk, a kapcsolati tőkéjük, a helyismeretük. Ugyanakkor mindent elkövetünk a felmerülő költségek minimalizálása érdekében, például a terveink között szerepel ipari parkok létrehozása, ami mindenképpen csökkenti az irodai, az adminisztrációs költségeket. Amit így két szinten – állami támogatással, illetve üzleti alapon – katalizálni szeretnénk, az a magyar technológiai ipar amerikai piacra vitele. Ez természetesen nem új dolog: Dél-Korea, Szingapúr, Írország, Izrael vagy a skandináv országok mind ezt tették korábban, s érdemes megnézni, hogy miképp hatott vissza ipari és tudományos fejlődésükre.

– Milyen érdeklődést mutatnak a magyar cégek?

– Az érdeklődés jelentős. Neveket nem akarok említeni, de itt töltött napjaim alatt folyamatosan ez ügyben tárgyalok, sok érdekes projektet beszéltünk meg, és az ügy sikerre van ítélve. Ráadá-

sul majd az első-második-harmadik eredménybejelentés hozza meg az igazi érdeklődést, vagyis komolyabb lendületre csak a folyamat beindulása és az első sikerek után számítok.

– Azok számára, akiknek kétségeik vannak afelől, hogy a magyar technológiai innováció meghódíthatja Amerikát, azt hiszem, Tóth Árpád életútja maga is kellő érv. Érdemes egy kicsit visszakanyarodnunk a hetvenes-nyolcvanas-kilencvenes évekhez, amikor a Nortelnél, a Philipsnél és a Kodaknál kulcsfontosságú témákat bízták Arpad Gregory Tothra.

– Bármilyen furcsa, én még Magyarországon elterveztem, hogy mihez akarok kezdeni Amerikában, azután mindezt már csak meg kellett valósítani, nagyjából úgy, ahogy most magyar beszélgetőtársaimnak javaslom. Igaz, amikor én 1970-ben elvégeztem a Műegyetemet, és elkezdtem dolgozni az Orionban, más szelek fújdogáltak Magyarországon. Akkor csak az volt kiszámítható, hogy a tisztes szakmai karrierhez olyan politikai elkötelezettségre is szükség van, ami nem volt meg bennem. Ugyanakkor már Magyarországon pontosan meg tudtam fogalmazni, hogy mit akarok: olyan helyen letelepedni, ahol tanulmányaimat az engem érdeklő telekommunikációs területen folytathatom, közben felelősségteljes munkát, kutatást végezhetek, sőt üzletemberi gyakorlatra is szert tehetek. Ez a nem is szerény ambíció Kanadába csábított, ott a Nortel ottawai központi kutatásaiban vehettem részt, a torontói egyetemen is gyarapíthattam tudásomat, s emellett üzletemberként is megmérettettem.

– Ezek az évek az optikai hálózatok kutatásának jegyében teltek el. Része volt a SONET, az ATM és az ISDN kifejlesztésében.

– Igen, 1984 és 1986 között a Broadband ISDN Systems menedzsere voltam, sok nagyszerű projekttel, beleértve a világ első üvegszálas elérési rendszerének megépítését Kanadában. 1978-tól a Nortelnél folytattam kutatásokat a HDTV, pontosabban a multiformátumú, hierarchikus digitális videó témakörében, amely munkálataim később, a Philips tudományos főmunkatársaként értek be. Ezek az évek tanítottak meg arra, hogy nem elég, ha az ember jó tudós, az eredményhez üzletemberi, sőt politikusi képességek is kellenek, hiszen a HDTV elterjesztéséhez az iparág vezető cégeinek szoros szövetségét kellett kialakítani, s ugyanakkor számos országgal is szoros techno-politikai kapcsolatba kellett lépni. Már akkor valami olyasmin fáradoztam, mint ma: az európai és amerikai érdekek összehozásán. 1987-ben, amikor még szinte mindenki hibrid analóg–digitális tévében gondolkodott, bemutattam elképzeléseimet egy hierarchikus multiresolution digitális rendszerről, amelyben elfér egymás mellett a sokféle felbontás, a sokféle platform. Lényegében ezzel kezdődött az MPEG formátum fejlesztése. Később részt vehettem az MPEG2 kifejlesztésében is, amely a HDTV szabványává vált.

– Érdekes, hogy a kommunikációs eszközök egész sorának atyja magyar. Újságíróként kommunikációs eszköznek nevezném a* Bíró*-féle golyóstollat is, de szakmaibb területen maradva: a* Neumann*-elvet követő számítógépek, a* Puskás*-féle telefonközpontok éppúgy kapcsolatban vannak a kommunikációval, mint* Bay Zoltán *Holdra küldött rádiójelei. Sőt Bay a televízió elvének kidolgozásával is foglalkozott...

– A mai világban bánjunk óvatosan azzal a kifejezéssel, hogy ki egy új technológia vagy találmány atyja. Cirka 12 embert illethet meg az elismerés azért, hogy ott volt a HDTV bölcsőjénél, és büszke vagyok arra, hogy egyikük én lehettem.

– A High Definition Television számomra annyit jelent, hogy a jövőben az egész televíziós nézői tapasztalat megváltozik. A zavaró jelenségek, mint a vízszintes vonalak vagy a vibráló képelemek, mind eltűnnek, és közel filmminőségűvé válik a videokép. A hang is lényegesen magasabb szintű, háromdimenziós effektusok formájában jelenik meg. Ugyanakkor az első előnyök sokkal messzebbre mutatnak. Amikor a HDTV széles körben meghonosodik a filmszínházak, sportcsarnokok, konferencia- és egyetemi előadótermek, kórházak, katonai alkalmazások, számítógépek, vezeték nélküli adatátviteli rendszerek világában, sokkal jelentősebb szerepet kap. Minden fajta video- és képi kommunikáció új alapokra kerül...

– Az 1980-as évek végére már kristálytisztává vált a jövő HDTV rendszerének technikai definíciója. 1991-ben éppen ez vitt engem tovább a Kodakhoz. Akkor már létezett fotó-CD de gyakorlatilag semmi más a digitális képi technikában. Egy olyan kutatóközpont létrehozását és technikai irányítását bízták rám, ahol a digitális képi kommunikáció lehetőségeit kereshettük az orvositól a katonain keresztül a nyomdai és fogyasztói alkalmazásokig. Ez még az úgynevezett pre-internet korszak volt, de léteztek már online alkalmazások, például akkor hoztuk létre a világ első, digitális hálózatokon működő képtárát (Kodak Picture Exchange). Múzeumok és galériák sorával dolgoztunk, nyomdákkal, egyetemekkel és kórházi kutatóintézetekkel fejlesztettünk közösen. Nagyrészt ezekre az eredményekre építette az AOL és sok más internetszolgáltató az online digitális képi alkalmazásokat. A Kodaknál folytatott kutatásaink alapozták meg a digitális vízjel, illetve más láthatatlan információk beépítését a képekbe (data hiding). Úgyszintén sikeresen kombináltuk a digitális képi technikát az objektumorientált szoftvertechnológiával. Ez újabb lehetőségeket adott multi-resolution képi kommunikációs alkalmazásokra katonai, orvosi és professzionális területeken. Ezeknek az eredményeknek köszönhetően az a megtiszteltetés ért,

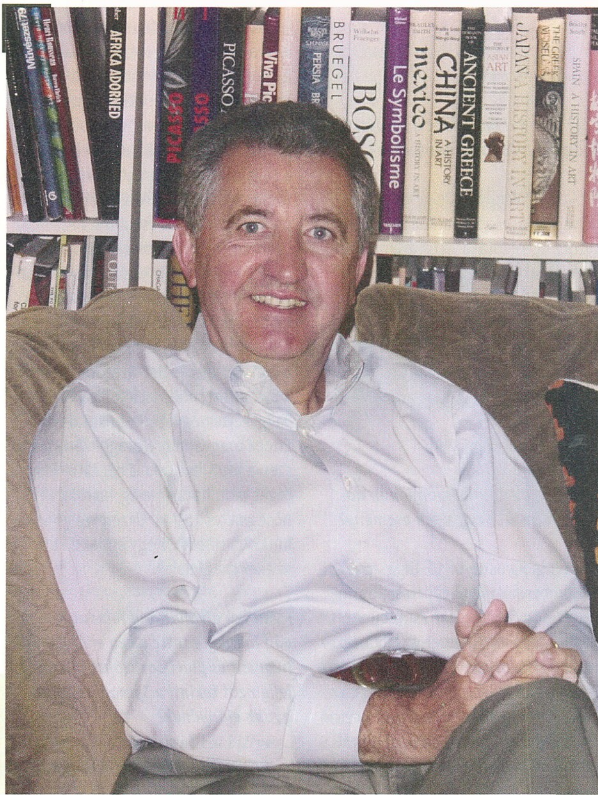
hogy életfogytig tartó tagságot kaptam a Kodak Kutatói Tanácsában.

– Ez egyben életfogytig tartó Kodakhoz tartozást is jelent?

– Nem, 1998-ban ismét váltottam, a Circuit City Stores nevű kereskedelmi láncnál lettem műszaki vezérigazgató. A feladat nagyon izgalmas volt, a 600 szuperáruházat működtető, 12 milliárd dolláros forgalmú cégnél azt kellett kitalálni, hogy technológiai szempontból mi motiválja a vásárlóközönséget, mi lesz a kurrens termék például jövő karácsonykor. Ott újra találkoztam – ezúttal más perspektívából – a HDTV-vel, a digitális képi technikákkal, hiszen azokban az években kellett a piacot meghódítani ezekkel a nem túl olcsó újdonságokkal.

– Nem tudom, mekkora forgalmat sikerült elérni, gondolom, még ma sincs minden amerikai családnak HDTV-je. Ám egy vevő biztos volt: Tóthéknál nem állhat más a szalonban...

– Ez nem egészen így van. Noha komoly fotográfus vagyok, a televízió területén nincs sok időm élvezni a HDTV előnyeit. Az egyik, máig remekül működő tévékészülékem egy kis képernyős NTSC. Büszke lehet rá a Mitsubishi, hiszen 1986-ban gyártotta, és még egyáltalán nem volt szükség szervizre, képcsövet sem kellett benne cserélni. Persze tennivalóim miatt olyan keveset nézek tévét, hogy igazán nem kell sűrűn cserélgetnem a készüléket.



Elfoglaltságom egyébként az utóbbi időben csak növekedett, hiszen 2000-ben elérkezettnek láttam az időt egy saját cég alapítására. Az Inciscent Corporationnek a vezeték nélküli adatkommunikáció területén meglehetősen szűz területre sikerült betörnie, a PDA-kra készítettünk Enterprise Network Management & Control megoldásokat. Hamar befektetőnk is akadt, 30 millió dolláros tőkeemelés után a cég a négytagú start-up vállalkozásból több mint ötvenfős munkatársi gárdát foglalkoztató vállalat lett. Idén újabb céget hoztam létre, az Intelligent Digital Horizon (IDH) Companyt, amelynek jelenleg elnökeként és műszaki főnökeként tevékenykedem. Klienseim közé tartozik például a Northrop Grumman vállalat és az Egyesült Arab Emirátus légvédelmi részlege. Néhány hete pedig a GTSI nevű, egymilliárd dolláros cég főmérnöki állását is betöltöm. A GTSI kimondottan az amerikai kormánynak dolgozik.

Lopva az órára pillantok, lassan lejár a kért egy óra. Tóth Árpádra már mások várnak, nekem pedig csak egy kérdésem maradt: vajon milyen címet adhatnék az interjúnak... Az olvasó már tudja a választ, legfeljebb azt nem, hogy ez is a költő Tóth Árpádtól származik, A Marson című versből, amelyben a gravitáció talán épp a távoli „bús haza” lehúzó erejét szimbolizálja, amit oly jó lenne egy pillanatra lecsavarni... A névrokonnak, Arpad G. Tothnak sikerült, nem is egy pillanatra, hanem egy életre, és az Amerikai Magyar Cégvezető Kör elnökségi tagjaként erre biztatja most honfitársait is: csavarjuk le a gravitációt, gondolkozzunk globálisan, emelkedjünk a magasba, hiszen nincs semmi, aminek le kéne húznia minket...

}

Biztonságos vezetés

A Symantec világelső vállalat az internetes biztonságtechnika területén. A céget sokan még ma is vírusvédelmi megoldásairól ismerik, pedig portfóliójában a tartalomszűrési megoldásoktól kezdve a tűzfalakon és VPN-rendszereken keresztül a sérülékenység elemzésig sok minden bennefoglaltatik.
A Symantec magyarországi képviseletének élén júliusban vezetőváltás történt. Konkoly Thege Szabolccsal, *a cég Magyarországért és Romániáért felelős új területi igazgatójával kötetlenül beszélgettünk a váltás körülményeiről, új feladatairól, valamint az informatikai biztonsági megoldások fejlődésének tendenciáiról.*

SZÉLL ANDRÁS

– Először is gratulálunk kinevezéséhez...

– Köszönöm.

– Engedje meg, hogy szakmai életútjáról faggassuk. Milyen pozíciót hagyott ott a Symantec kedvéért?

– Mielőtt a Symantechez jöttem, kilenc évig az Icon Rt.-nél dolgoztam, a KFKI-csoport rendszerintegrációval és biztonságtechnikával foglalkozó önálló részvénytársaságánál, ahol elég sok mindenbe belekóstoltam. Az első 4-5 évben kereskedő, mérnök-üzletkötő, key account manager voltam, és rengeteg cég termékeivel megismerkedtem, a Microsofttól a HP-n keresztül a Symantecig. Foglalkoztam kiemelt ügyfelekkel a kormányzati, illetve a telekommunikációs piacon. Alapvetően mérnöki beállítottságú vagyok. A Műszaki Egyetemen szereztem villamosmérnöki diplomát, bár ennek fénye az elmúlt évtizedben kissé megkopott, hiszen napi szinten nem mérnöki munkát végeztem. Szerencsére a menedzsmentben, az ügyfelekkel való kapcsolattartásban felhasználható mérnöki gondolkodásmód megmaradt.

Az Iconnál 1999-re már elég sok biztonságtechnikai projektet adtam el különböző ügyfeleknek. Ekkorra annyira sikeressé vált ez a tevékenységünk, hogy az Icon vezetése úgy döntött, a magyar piacon egyedülálló módon önálló biztonságtechnikai üzletágat indít. Ennek az üzletágnak kezdettől fogva én voltam a vezetője, a létszámunk néhány év alatt két-három főről felduzzadt mintegy húsz, kizárólag a kivitelezéssel foglalkozó tanácsadóra.

– Ha nem túl indiszkrét a kérdés: hogyan került át a Symantechez?

– Az Icon Magyarországon dobogós helyet foglal el a Symantec partnerei között, így régóta jó viszonyban voltunk egymással. Engem a Symantec egyik vezető munkatársa keresett meg a konkrét ajánlattal.

– Tehát klasszikus átcsábításról beszélhetünk?

– Tulajdonképpen igen.

– Két cég partneri viszonyában hogyan kezelhető egy ilyen esemény?

– Ez mindig a helyzettől függ. Az én esetemben tulajdonképpen sejteni lehetett, hogy hamarosan szükségem lesz új kihívásokra, hiszen az Iconnál kilenc évig dolgoztam. Ők is érezték, hogy váltásra van szükségem, de a KFKI-csoporton belül nem volt megfelelő pozíció számomra. Így tehát barátságban váltunk el, és továbbra is vissza fogok járni az Iconhoz, hogy közös üzleteinket gondozzam. Azt hiszem, hogy ma az informatikai pályán, pláne „menedzseri üzemmódban", nem szokás egy évtizedet tölteni egy munkahelyen, legalábbis hasonló pozíciókban.

– Munkamódszerei, vezetési elvei beleillenek a Symantec szervezeti kultúrájába?

– Alapvetően ügyfél- és üzletorientált vagyok, szeretem gyorsan és hatékonyan megoldani a feladatokat, kevés érzelgéssel. Nyílt lapokkal játszom – munkatársaim szerint sokszor túlságosan is –, és ezzel általában elérem a céljaimat. A Symantec légkörét a kettősség jellemzi. Egyrészt Magyarországon viszonylag kis csapatról beszélhetünk, ami lehetővé teszi az oldott, baráti viszonyokat. Például nem kell állandóan értekezleteket összehívnunk, ha beszélni szeretnénk egymással, hiszen ebéd közben is alkalmunk nyílik a legtöbb kérdés tisztázására. Másfelől a Symantec multinacionális vállalat, világszerte négyezer munkatárssal. Ennek megvannak a maga előnyei, hiszen a multinacionális cégektől rengeteget tanulhatunk, elég, ha csak a minőségbiztosítási rendszerekre gondolunk. Azt hiszem, hogy ennek a kettősségnek megfelelek.

– Amikor elvállalta új feladatát, nyilván mérlegre tette a cég eddigi eredményeit és piaci pozícióját. Ön mely jellemzőt tekinti a Symantec legnagyobb előnyének?

– A Symantec portfóliója hihetetlenül sokrétű. Tűzfalak, behatolásdetektálás, VPN-rendszerek, felhasználó-azonosítás, távoli elérés, távoli menedzsment, biztonsági-felügyeleti szolgáltatások, biztonsági hírszolgáltatás, sérülékenységelemzés és így tovább. Ha egy kicsit távolabbról nézzük a képet, látható, hogy a biztonsági komponensek mindegyike különböző veszélyforrásokat szüntet meg, más-

más problémákat kezel. Ezzel együtt az igazi megoldást az jelenti, ha a különböző komponenseket egy rendszerben kezeljük. A Symantec rendelkezik ilyen menedzsmentrendszerrel, szolgáltatással. Képesek vagyunk egyetlen központi helyről kezelni a komponenseket és az eseményeket. Be tudjuk gyűjteni a biztonsági incidenseket, ezeket analizálhatjuk, korrelációkat számolhatunk. Mindez versenytársaink többségénél nincs jelen.

– Ön szerint az informatikai biztonsági megoldások területén milyen trendekre érdemes odafigyelnünk?

– Egyre újabb és újabb területek jelennek meg az informatikai biztonságtechnikában. Ha a különböző problémákat egy cég mind maga szeretné megoldani, akkor oda jut, hogy hatalmas tömegű adatot, naplófájlt kell kezelnie, és ezzel generál magának egy újabb problémát. Ez egyszerre minőségi és mennyiségi, hiszen még ha megfelelően üzembe is helyezik a különböző biztonsági komponenseket, szinte lehetetlen kielégíteni azt az emberierőforrás-igényt, amely az elkülönült rendszerek felügyelete esetén jelentkezik. Ha belegondolunk, a hagyományos vagyonvédelem terén is szakosodás ment végbe. Elég elsétálni egy bankba, és ott találunk biztonsági embereket, akiknek a hátára már nem a bank neve van felírva, hanem egy biztonsági cégé. Ugyanez a helyzet az informatikában. Az ügyfelek kezdenek rájönni, hogy a biztonság önálló fenntartása drága, és rengeteg problémát generál. A Symantecnek ma világszerte találhatók biztonsági-felügyeleti központjai, amelyekbe folyamatosan érkeznek az információk az ügyfelek biztonsági rendszereinek működéséről – ugyanúgy, ahogy a hagyományos riasztók be vannak kötve a rendőrségre. A felügyeleti központokban dolgozó munkatársaink képzettek, mindig rendelkezésre állnak, és azonnal képesek reagálni az esetleges problémákra. Úgy gondolom, hogy az ilyen, outsourcing jellegű szolgáltatások négy-öt éven belül elterjedhetnek.

– A hasonló megoldások elterjedésének feltétele a fejlett felhasználói kultúra…

– A biztonság megteremtése természetesen megköveteli a tudatosságot, és mi igyekszünk tenni érte. Legyen szabad egy példát említenem. Valamely cég például úgy gondolhatja, hogy a tűzfal konfigurálásával kivédheti a kívülről érkező támadásokat. Igen ám, de egy tűzfal csak „szabályos alakú lyukak halmaza". Sok mindent kirekeszt, de a szabályrendszerének megfelelően én adom meg, hogy mit eresszen be. És amit beereszt, azzal tovább nem foglalkozik. Azt pedig, hogy odabent mi történik, csak valamilyen más – például egy behatolásdetektálási – rendszer jelzései alapján lehet megmondani. Ezt a tényt ma kezdi el megérteni nagyon sok felhasználó. Azzal, ha oktatjuk a felhasználókat, természetesen magunknak is piacot teremtünk, de azt hiszem, hogy a cél, a biztonság megteremtése ennél sokkal fontosabb. }



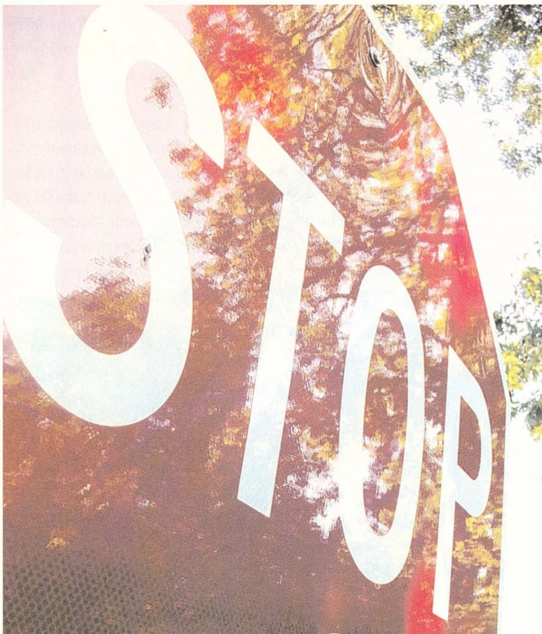
Fotó: Walkó Boglárka

Névjegy

A Symantec Magyarországért és Romániáért felelős területi igazgatója, *Konkoly Thege Szabolcs* 2003. július 1-jétől tölti be ezt a pozíciót.

Konkoly Thege Szabolcs korábban az Iconnál dolgozott, ahol kilenc éven át a mérnök-üzletkötőitől kezdve a kiemelt ügyfélmenedzserig többféle pozíciót töltött be. 1999-től az Icon biztonsági üzletágának vezetője volt, ahol mintegy húsz beosztottért felelt, értékesítők és konzultánsok alkották a csapatát. A biztonsági üzletág projektjeiben az NAI, az RSA, a Symantec és a Trend Micro megoldásait implementálták ügyfeleiknél.

A Műszaki Egyetem mikroelektronikai szakán villamosmérnök-informatikusként végzett, valamint elvégezte a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem Vezetőképző Intézetének MBA-szakát. Egy kislány boldog édesapja, szabadidejében olvas, kertészkedik, illetve elektronikus hangszereket gyűjt.



NEM KARTELL EZ, KÉREM, VERSENYTORZÍTÁS!

360 millióra bírságolták a mobilcégeket

Egy hónappal ezelőtt a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) történetében egyedülálló vizsgálat végére tettek pontot – és példa nélküli határozat született. A mobilszolgáltatókat versenytorzításra alkalmas megállapodások megkötésével vádolták, amiért a Westel Mobil Rt.-re 210 millió forint, a Pannon GSM Távközlési Rt.-re pedig 150 millió forint bírságot rótt ki a GVH versenytanácsa. Összeállításunkban visszatekintünk a történtekre, és megkíséreljük feltérképezni az ügy hátterét, bemutatni a különböző álláspontokat.

GALVÁCS LÁSZLÓ

A versenytörvény szerint: „Tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás..., amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki." Ez hát az oka és magyarázata mindennek. Figyeljék meg a jogi definícióban rejlő finom árnyalatokat! Nem szükséges korlátozni vagy torzítani a versenyt a törvényszegéshez, elegendő, ha valamely lépésünk képes lenne ilyen hatás kifejtésére.

Arra már nem vállalkoznánk – sem pró, sem kontra –, hogy megfejtsük, a mobilszolgáltatók végül is visszaéltek-e a megállapodásuk nyújtotta lehetőséggel, vagy csak megtehették volna, ha... Ebben a kérdésben valójában a versenyhivatal sem foglalt állást, számára elegendő a törvény szövegének megsértése. Szellemről szó sincs.

A határozat közzétételét követően talán a bírsággal nem sújtott, de a vád alól sem felmentett Vodafone fogalmazta meg legtalálóbban a helyzetet: sajnálatos, hogy a GVH történetének eddigi legjelentősebb ügye egy olyan piac szereplőiről szól, amely az egyetlen jelentős versenypiac a magyar távközlésben.

Ám mit lehet tenni, a versenyhivatal ezt szúrta ki, s talán nem is alaptalanul. A már korábban megkezdődött átfogó ágazati vizsgálat arra utalt, és a hivatalhoz érkezett bejelentések szintén azt sugallták, hogy valami nincs rendben a mobilpiacon, azon belül is elsősorban az úgynevezett végződtetési díjaknál. Azt hivatalosan senki nem állítja, hogy ma is ez a helyzet, azaz könnyen elképzelhető, hogy immár minden a múlté – kivéve a bírság befizetését. A mobilszolgáltatók (beleértve az azóta megszűnt Westel Rádiótelefon Kft.-t is), valamint a Matáv ellen indított vizsgálat az 1998 és 2001 közötti időszakra terjedt ki.

Ezt a hároméves interregnumot ugyanis szabályozott állapotok előzték meg, és követték. Korábban az összekapcsolási díjak – beleértve az ún. végződtetési díjakat (amelyeket a hívást indító szolgáltató fizet a hívott fél szolgáltatójának) és a hívásdíjakat (vagyis az ügyfél által fizetendő percdíjakat) is – a hatósági árkörbe tartoztak. 2001 végén viszont hatályba lépett az a hírközlési törvény, amely a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók számára megszabta, hogy végződtetési díjaik költség alapú számításokon alapuljanak, vagyis elméletileg ismét rendezett körülmények alakultak ki.

Ám a vizsgált időszak elején, 1998. január 11-én a kormány az összekapcsolási díjaknak a mobilhálózatokat érintő elemeit (így a két mobilhálózat összekapcsolásának hívás- és végződtetési díjait, illetve a vezetékes–mobil típusú összekapcsolások mobilszolgáltatókat illető díjait) kivonta a hatósági áras körből, így ezeket három éven keresztül

A Pannon GSM a bírósághoz fordul

Már az elmarasztaló határozat nyilvánosságra hozatalának napján közleményben jelezte a Pannon GSM, hogy bíróság előtt támadja meg a versenyhivatal döntését.

Határozottan kijelentették: cégük nem követett el sem a versenyjogot, sem a piaci magatartásról szóló egyéb jogszabályokat sértő cselekményt, soha nem kötött semmilyen, a gazdasági versenyt korlátozó megállapodást, nem élt vissza piaci pozíciójával.

A Pannon GSM szerint a GVH a távközlési hatóság által évek óta ismert, soha nem kifogásolt dokumentumra alapozza vádjait. A mobiltársaság a kartellvád képtelenségét igazoló körülményként mutat rá: a GVH a mobilcégek által a távközlési piac ellenőrzésére hivatott Hírközlési Felügyeletnek megküldött dokumentumokra, a távközlési szolgáltatók közötti összekapcsolási feltételeket szabályozó szerződésekre alapozza a kartellvádat, figyelmen kívül hagyva azt a tényt, hogy a HÍF-nek 1999-től máig semmilyen kifogása nem volt e dokumentumok tartalma ellen. A GVH számára jogszabály írja elő a HÍF-fel való együttműködés kötelezettségét, így a dokumentumok tartalmát illető kifogásait 1999-ben, azok létrejöttekor kellett volna megfogalmaznia. A GVH ráadásul ugyancsak figyelmen kívül hagyta azt az alapvető tényt, hogy az általa kifogásolt elemek nem a mobilcégek megállapodásai, hanem a piac sajátosságait leíró, kötelező erő nélküli megállapításai.

Életszerűtlennek, minden alapot nélkülöző spekulációnak tartja a Pannon GSM azt a feltevést, hogy a piacvezető vonalas távközlési szolgáltató közvetlen irányítása alatt álló mobilcég az anyacége rovására versenytársával kötött volna kartellmegállapodást. Ilyen egyezséget a szolgáltatók nem kötöttek. A GVH egész eljárása során figyelmen kívül hagyta azt a tényt, hogy a Matáv és a Westel nem egymástól független szolgáltató.

Az eljárás során a GVH az alapvető jogi normáknak ellentmondva az eljárás alá vont cégekre helyezte a bizonyítási kényszert, majd az eléje tárt bizonyítékokat folyamatosan figyelmen kívül hagyta. Például így tett a vizsgált időszak inflációjának tényével is: a pénzromlás következtében a mobilos végződtetési díjak 36 százalékkal csökkentek.

A Pannon GSM-nél a versenyhivatal bizonytalanságát észlelték. Szerintük ugyanis erre utal, hogy a GVH eljáró versenytanácsa indoklásában elismerte: még nem volt dolga „versenytorzító" üggyel, és még soha nem kifogásolta, ha a szolgáltatók fogyasztóik érdekében maximálták áraikat.

bármiféle megkötés nélkül állapíthatták meg a szolgáltatók.

Ez a szabadság utólag akkor is irritálhatta a versenyőröket, ha egyébként eleinte nem éltek vele a szolgáltatók, vagyis fenntartották a korábban megállapított hatósági (ám mégis versenytorzító?) árakat. A Vodafone szakembere azzal érvel, hogy nem ők állapították meg a díjakat, azokat a piac egyszerűen örökölte a korábbi árszabályozó szaktárcától. A GVH erre úgy reagált, hogy bárkitől örökölte is a piac a versenytorzítónak ítélt árakat, azokat 1999 és 2001 között az elmarasztalt vállalkozások saját felelősségükre tartották fenn.

Mikor és mitől torz a verseny?

No, ezen a ponton már kezd elbizonytalanodni az ember, könnyen megzavarja, hogy a különféle hívásirányok, illetve díjtípusok esetében mi változott, és mi nem.

Talán éppen ezt a káoszt akarta megszüntetni az a rendelet, amely a távközlési szolgáltatókat arra kötelezte, hogy egymás között állapodjanak meg hálózataik összekapcsolásának technikai és gazdasági feltételeiről. A GVH szerint ezek az 1999-ben, illetve 2000-ben megkötött hálózati szerződések teremtették meg a lehetőséget arra, hogy torzuljon a verseny a mobilszolgáltatók vezetékes hálózatokkal megvalósított összekapcsolásaiban.

De hát ki és hogyan állapíthatja meg, hogy mikor és mitől torz a verseny?

A szakmai definíció szerint akkor járhatnak versenytorzító hatással a megállapodások, ha azok következtében két, egymást nem helyettesítő piacon kialakuló feltételek az egyik szereplőinek előnyére, illetőleg a másik szereplőinek hátrányára eltérnek attól a helyzettől, amely a megállapodás nélkül alakult volna ki. Például olyan körülmények jönnek létre, amelyek következtében az árak arányai eltérnek a költségek arányaitól.

A vizsgálat tehát először is megállapította, hogy a vezetékes hálózatból a mobilhálózatokba irányuló hívások csak korlátozottan voltak alkalmasak a mobilhálózatok egymás közti hívásainak helyettesítésére, vagyis két elkülönült piacról van szó. A hatósági árak felszabadítása után a mobilszolgáltatók lehetőséget kaptak arra, hogy a vezetékes hálózatok felől érkező hívások díjait egyoldalúan állapítsák meg (miközben a vezetékes szolgáltatók, így a Matáv díjai a maximált áras körben maradtak). Ezáltal a mobilszolgáltatók állapíthattak meg egy másik piacon érvényes árat, azt, amelyet a vezetékes hálózat előfizetői fizettek a mobilirányú hívásokért.

Ez volt a gyakorlati lehetőség a verseny torzítására. De éltek-e ezzel a mobilosok, és ha igen, hogyan?

A szakértői vélemények, köztük az

Vodafone: pozitívum és kritika

Az előfizetők szempontjából szomorú nap a mai – így kommentálta a versenyhivatal határozatát a Vodafone. Sajnálatosnak tartják ugyanis, hogy a GVH történetének eddigi legjelentősebb ügye egy olyan piac szereplőiről szól, amely a vizsgált időszakban és azóta is az egyetlen jelentős versenypiac a magyar távközlésben, holott a fogyasztók számára hasznosabb lett volna, ha a versenyhivatal azokra a területekre összpontosít, ahol a verseny hiánya miatt a fogyasztók érdekei erősen sérülhetnek. Pozitívan értékelik azonban a 70-es társaságnál, hogy a versenytanács nem szabott ki bírságot a Vodafone-ra, mivel megállapította, hogy a piactorzításnak a cég nem volt aktív résztvevője.

Hivatalosan így fogalmaz a mobilcég: „Ezúton szeretnénk a nyilvánosság előtt kijelenteni, hogy a Vodafone senkivel nem kötött semmilyen kartellmegállapodást, illetve piaci magatartását senkivel nem hangolta össze. Éppen ellenkezőleg, a Vodafone piaci térnyerésének egyetlen eszköze a versenytársakénál kedvezőbb árak alkalmazása volt, ami egyértelműen a verseny fokozását eredményezte, s ezt az előfizetők világosan érzékelhették is."

A sajtóban elterjedt találgatásokkal szemben a versenytanács soha nem vádolta azzal a mobilszolgáltatókat, hogy mesterségesen magasan tartották volna a mobilhívások árát. A versenytanács álláspontja szerint ezek a szolgáltatók olyan piactorzítást hajtottak végre, amelynek hatása a vezetékestelefon-piacon jelentkezett, és a mobiltelefónia térnyerését segítette elő.

A Vodafone végül két pontban fejtette ki álláspontját a döntéssel kapcsolatban:

– A versenytanács az eljárás során annak ellenére, hogy a bizonyítás terhe rajta van, semmilyen érdemi bizonyítékot nem mutatott fel a piactorzítás hatásaira vonatkozóan. Ezzel szemben figyelmen kívül hagyta a szolgáltatók meggyőző bizonyítékait, amelyek egyértelműen cáfolták a piactorzítás tényét.

– A versenytanács által most versenytorzítónak ítélt árakat annak idején a magyar állam képviseletében eljáró közlekedési, hírközlési és vízügyi miniszter mint árszabályozó hatóság állapította meg. A helyzet abszurduma, hogy éppen azt róják a mobilszolgáltatók terhére, hogy az árak felszabadítását követően nem emelték meg a mobilhálózatok közötti, a jogalkotó által korábban megállapított összekapcsolási díjakat. Azt, hogy a versenytanács döntését bíróság előtt megtámadja-e, a Vodafone majd a későbbiekben, az írásos határozat ismeretében mérlegeli.

érintettek nyilatkozatai alapján azt állapította meg a GVH, hogy a mobil–mobil hívások költségei nagyobbak, mint a fix–mobil, illetőleg a mobil–fix irányúaké. A hálózati szerződések ennek ellenére azt az elvet rögzítették, hogy az egyik mobilhálózatból a másikba irányuló hívások díjai nem emelhetők a mobil–vezetékes hívásdíjak fölé. Maximálták saját áraikat, vagy minimálták vezetékesdíjaikat? Mindegy, a versenyhivatal úgy ítélte meg, hogy a két piac árainak aránya szükségszerűen eltér a két piac költségeinek arányaitól, a vezetékes hálózatba telefonálók relatíve többet fizetnek, mint a másik mobilhálózatot hívók. A díjarányoknak a költségek arányaitól való eltérítése azáltal fejthetett ki versenytorzító hatást, hogy a két hívástípus iránti fogyasztói kereslet arányait eltérítette attól, ami egyébként (a tényleges költségeket kifejező árarányok mellett) kialakulhatott volna.

Visszajátszásra persze nincs lehetőség, így soha nem tudjuk meg, mi lett volna, ha...

Megállapodtak-e az árakról?

Annyit lehet tudni, hogy a mobilhálózatok egymás közötti forgalma nagyjából kiegyenlített volt. Ez többé-kevésbé független a hálózatok relatív nagyságától, vagyis például a Westel hálózatából annyit hívták a Vodafone előfizetőit, mint a 70-esek a 30-asokat. Az egymást kiegyenlítő forgalmon felüli rész elszámolásának (vagyis a mobil–mobil végződtetési díjak nagyságának) így látszólag nem volt túl nagy jelentősége. A vizsgálat során azonban az derült ki, hogy az egyensúly könnyen felborulhatott volna, ha a mobilhálózatok közötti hívások (ezen belül elsősorban a végződtetések) díjai eltértek volna egymástól. Az alacsonyabb áron dolgozó szolgáltatónak rövid távon ugyan árbevétel-kieséssel kellett volna számolnia, ám az árkülönbség miatti gyakori visszahíváskérés révén forgalma végső soron megemelkedhetett volna. Mindezek alapján érthető, hogy inkább a végződtetési díjak egységes jellegének megőrzésére törekedtek. A hálózati szerződésekben szerepelt egy olyan kikötés is, miszerint a mobilszolgáltatók közötti kiegyenlítetlen forgalom elszámolását a fix–mobil hívásdíj 40 százalékához kötötték. Ehhez kapcsolódott a hálózati szerződéseknek az a kitétele, amelynek alapján a versenytársak azonnal értesülhettek a vezetékes szolgáltató fix–mobil hívásdíjainak változtatási szándékáról.

A versenyhivatalnál azt állítják, hogy a vizsgálat alapján bizonyíthatóan meg tudták állapítani: a mobilszolgáltatók közötti hálózati szerződések kikötései együttesen alkalmasak voltak arra, hogy a mobil- és vezetékes hálózatok közötti összekapcsolás terén torzítsák a gazdasági versenyt.

A kívülálló nehezen tudja eldönteni, hogy reálisak-e a GVH megállapításai, például valóban költségesebb-e a mobilhálózatok működtetése, így a mobilhívások kezelése, mint a vezetékesé. Mi nem ellenőrizhettük a hálózati szerződéseket, így nem tudhatjuk, szerepelnek-e bennük a hívásdíjak maximálására, a végződtetési díjak egységesítésére, a kiegyenlítetlen forgalom elszámolásának a fix–mobil hívásdíjhoz kötésére, illetve egymás tájékoztatására irányuló kitételek. Mivel azonban a mobilszolgáltatók ezt nem cáfolták, hitelt kell adnunk a GVH megállapításainak.

Mit nem lehet bizonyítani?

Annál is inkább, mert a versenyhivatal arról is nyíltan tájékoztatott, amit nem tudott bizonyítani. Így például nem derült ki, hogy a hálózati szerződések megkötése során a mobilszolgáltatók – a kétoldalú megállapodásokon túlmenően – összehangolták volna magatartásukat. Nem játszottak össze titokban, hiszen a hálózati szerződéseket nyilvánosan kötötték. Továbbá e szerződések nyélbe ütését jogszabály írta elő számukra. A vizsgálat nem tudta kielégítően bizonyítani, hogy a vizsgált időszakban alkalmazott vezetékes–mobil hívás-, illetőleg végződtetési díjak a versenytörvénybe ütközően túlzottan magasak lettek volna. A mobilszolgáltatók gazdasági erőfölényt élveztek ugyan a saját hálózataikba irányuló hívások végződtetésének terén, de az azzal való visszaéléssel nem vádolhatók. Ennek bizonyításához elengedhetetlenül szükség lett volna az adott szolgáltatással kapcsolatos költségek ismeretére. E nélkül viszont hiába volt egyértelműen megállapítható, hogy a magyar vezetékes–mobil hívásdíjak magasabbak voltak az Európában szokásos átlagnál, az erőfölénnyel való visszaéléshez azt is meg kellett volna mondani, hogy mi lett volna a költségekkel arányos, „helyes” ár.

A GVH közleménye elismeri: nem helytálló a versenytanács által jogsértőnek talált magatartást „kartellezésnek” nevezni. Tény, hogy a kifogásolt viselkedés a versenytörvénybe ütközik, leghelyesebb azonban nevén nevezni a jogi tényállást: a mobilszolgáltatók versenytorzításra alkalmas megállapodásokat kötöttek egymással.

Vagy mégsem? A vádlottak ugyanis többnyire elutasítják a határozatot. Egyedül a Matáv üdvözli a döntést, érthetően, hiszen a vezető vezetékes szolgáltatót felmentette a GVH. A Vodafone legfeljebb presztízsveszteséget szenvedhet, bírságot ugyanis nem szabtak ki rá. A két főbűnösnek kikiáltott társaság (a GVH közleménye szerint a versenytorzításra alkalmas megállapodásokat a Westel Mobil Rt. és a Pannon GSM Távközlési Rt. dolgozta ki, a V.R.A.M. Rt. és az azóta megszűnt Westel Rádiótelefon Rt. pedig csak átvette) képviselői határozottan tiltakoznak, egyelőre nyilatkozatokban, de valószínűleg beváltják ígéretüket, és az írásos határozat kézhezvételét követően jogorvoslatért bírósághoz fordulnak. }

Górcső alatt a mobilágazat

A bulvársajtó nyelvén fogalmazhatnánk úgy is, hogy megszállta a versenyhivatal a mobilpiacot. A 150 és 210 millió forintos bírság nyomán szenzációsabbnak tűnő versenyfelügyeleti eljárás mellett – sőt időben azt megelőzve – úgynevezett ágazati vizsgálatot is folytatott a GVH a rádiótelefóniában. Mindezek eredményeiről dr. Gönczöl Tünde, *az Infokommunikációs Iroda vezetője és* Váczi Nóra *vizsgáló gyakornok számolt be lapunknak.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Az ember óhatatlanul összefüggést sejt és keres a párhuzamos vizsgálatok között. Mi a különbség, mi volt a célja az egyiknek, és mi a másiknak?

G. T.: – A mobiltelefon-szolgáltatás távközlési szektoron belüli térnyerésével párhuzamosan nem készült átfogó iparági elemzés az ágazatról. A GVH az ágazati vizsgálat megindításával kívánt hozzájárulni ahhoz, hogy megtörténjen az elengedhetetlen értékelés, ami a vállalkozások esetleges versenykorlátozó magatartásának következményeként kialakuló anomáliákat tárja fel.

Az ágazati vizsgálat nálunk új, ám az Európai Unióban már korábban is ismert eljárási forma, amelynek során a versenyhatóság egy egész ágazat piaci mozgását méri fel. Ez általában akkor éri el célját, ha alapos, áttekintő képet alakít ki a vizsgált ágazatról, képes közvetlenül megismerni az ármozgásokat és más piaci körülményeket, s mindezek alapján megfelelő döntési helyzetbe kerülhet az esetlegesen szükséges intézkedéseket illetően.

A piaci zavarra utaló jelek nem feltétlenül közvetlenül valamely vállalkozás jogsértő magatartása miatt alakulnak ki, ám akár arra is visszavezethetők lehetnek. A vizsgálat nyomán kiderül, hogy szükséges-e valamilyen állami beavatkozás az adott piacon. Adott esetben a GVH azonnal élhet a törvényben biztosított jogkörével, és versenyfelügyeleti eljárást indíthat a valószínűsített jogsértéssel kapcsolatban. Ha pedig nem a versenyhivatal hatáskörébe tartozó probléma merül fel, a GVH felhívhatja az illetékes szervek figyelmét a javasolt intézkedés megtételére.

A lényeges különbség tehát az, hogy az ágazati vizsgálat nem a piaci szereplők ellen irányul – így végeredményként például nem szabhat ki bírságot –, célja a versenyviszonyok felmérése és az esetleges beavatkozási területek feltárása. Ennek egyik következménye lehet a tényleges versenyfelügyeleti eljárás, amely viszont piaci zavarra utaló konkrét jelek esetén már a vállalkozások ellen indítható.

A GVH történetében az első ágazati vizsgálat a mobilpiacon indult, 2001-ben, és 2002 októberében zárult.

– Mit tárt fel az ágazati vizsgálat?

G. T.: – Mindenekelőtt az egyes piacokat kellett meghatározni, elkülöníteni. A vizsgálat legfontosabb megállapításai közé tartozik, hogy míg a kiskereskedelmi piacon beszélhetünk működő versenyről, addig a nagykereskedelemben, főleg a vezetékes–mobil végződtetés díjaiban voltak piaci torzulásra utaló jelek.

A mobiltelefon és a vezetékes szolgáltatás árszínvonala átlagosan nagy különbséget mutatott, és a mobilárak még mindig meghaladják a fixdíjakat. A két szektor versenyviszonyának elemzése alapján viszont arra következtetett a GVH, hogy általánosságban a vezetékes és a mobilszolgáltatás nem helyettesítheti egymást. Ez azt jelenti, hogy a két szektor árai közötti különbség önmagában nem értékelhető piaci zavarra utaló körülményként. Ezzel szemben a mobilhálózatban végződő hívások díjainak alakulása – figyelembe véve a díjak változását és az egyes irányokból érkező hívások árazásának különbségét – egyértelműen valamilyen piaci zavart mutatott. A részletes elemzés felvetette annak a valószínűségét, hogy ez a zavar valamely vállalkozás(ok) versenykorlátozó magatartására vezethető vissza, ezért e terület részletes elemzésére versenyfelügyeleti eljárást kellett indítani.


Fotó: Walkó Boglárka

– Vagyis az ágazati vizsgálat következménye lett a mobilcégek és a Matáv elleni eljárás?

G. T.: – Csak részben, ugyanis időközben bejelentés érkezett a versenyhivatalhoz, amelyre reagálni kellett. A versenytanács úgy döntött, hogy nem várja meg az ágazati vizsgálat lezárását, így 2002 februárjában a GVH megindította a másfél évig tartó versenyfelügyeleti eljárást. Az 1998 és 2001 közötti időszakot felölelő elemzés a vezetékes és a közcélú mobiltávközlési szolgáltatók közötti összekapcsolási díjakkal kapcsolatban kezdődött, majd kiterjesztettük valamennyi mobilhívásdíj, továbbá a vizsgált időszak első felében megkötött hálózati szerződések vizsgálatára.

– Július végén került nyilvánosságra a versenytanács ominózus határozata, amelyet a mobilcégek természetesen megalapozatlannak tartanak. Ön szerint a kritikák helytállók?

G. T.: – A sajtóban megjelentek kartellre utaló feltételezések. Ezek azonban részben tévesek. A kifejezés hallatán az ember titkos kartellezésre gondol, ám ebben az esetben nincs szó titkos megállapodásokról. A versenyhivatal írásos dokumentumok, a hálózati szerződések vizsgálata alapján hozta meg határozatát, és csak azt kifogásolta, amit bizonyíthatóan meg lehetett állapítani. Ennek lényege, hogy az 1999-ben, illetve 2000-ben megkötött hálózati szerződések megteremtették a lehetőséget arra, hogy a verseny torzuljon a mobilszolgáltatók vezetékes hálózatokkal megvalósított összekapcsolásainak terén.

– Ez a kifejezés meglehetősen általános, és így vitatható, hiszen csak a lehetőségről szól, nem pedig a tényekről. Konkrétan mi kifogásolható a mobilszolgáltatók megállapodásaiban?

V. N.: – Főként az árakkal kapcsolatban talált kifogásolható megkötéseket a vizsgálat. Például a mobilszolgáltatók a hálózati szerződésekben deklarálták, hogy a mobil–mobil hívások ára nem emelkedhet a mobil–vezetékes hívások díja fölé. A szakmában köztudott, hogy a vezetékes telefónia működtetése olcsóbb a mobilnál, így ha egy hívás két mobilhálózatot érint, annak drágábbnak kellene lennie, mint ha egy mobil- és egy vezetékes hálózat vesz részt benne. A versenytanács szerint ezzel olyan árviszonyok alakultak ki a két hálózatban, amelyek nem felelnek meg a költségarányoknak, ezért torzíthatják a két piac közötti versenyt.

A másik kifogásolt rendelkezés a mobil–mobil végződtetési díjak egységes megállapítása, illetve annak a fix–mobil hívásdíjhoz való kötése volt. A hálózati szerződésekben az szerepelt, hogy a mobil–mobil végződtetési díjat a szolgáltatók a vezetékes–mobil hívások díjának 40 százalékában állapítják meg. És hogy ez a megegyezés a gyakorlatban megvalósítható legyen, egymást mindig kölcsönösen tájékoztatják a fix–mobil tarifákról. A versenytanács úgy ítélte meg, hogy ezek a kikötések és megállapodások együttesen alkalmasak a vezetékes és a mobilpiaci árak, vagyis a verseny torzítására.



Fotó: Walkó Boglárka

– A jogi és a műszaki szakzsargon keveredése nem könnyíti meg a probléma megértését. Hétköznapi nyelven mit jelent a fogyasztó számára ez a sok, viszonylatokban kifejezett megállapodás?

V. N.: – A mobilszolgáltatók úgy egyeztek meg, hogy ha bármelyikük ügyfele a másik cég előfizetőjét hívja, annak díja nem lehet magasabb, mintha ugyanarról a mobilkészülékéről egy vezetékes számot tárcsázna. De mivel a vezetékes hálózat olcsóbb, kevesebbe kellene kerülnie egy olyan hívásnak, ahol a hívó fél mobil-, a hívott pedig vezetékes hálózatot használ, és két mobilszolgáltató előfizetői drágábban beszélhetnének egymással.

– A mobilszolgáltatók képtelenségnek tartják, hogy mondjuk a Westel megállapodjon anyavállalata, a Matáv rovására...

G. T.: – Valóban szívesen érvelnek ezzel, de ez arra vezethető vissza, hogy többféleképpen lehet értelmezni a dolgokat. Nem a Matáv rovására állapodtak meg, hanem végső soron a fogyasztók érdekei sérültek. A versenyhivatali eljárások rendszerint éppen azért folynak, hogy a fogyasztók ne kerüljenek hátrányosabb helyzetbe a verseny korlátozása, torzítása által. Ez a veszély akkor is felmerülhet, ha a megállapodás nem a felhasználói díjakról szól, hanem a szolgáltatók egymás közti viszonyáról, hiszen annak hatása a fogyasztókat érinti. }

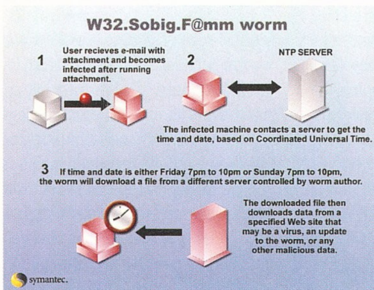
Szeptember 11.

Víruslázban ég a világ

A Sobig vírus világszerte készenlétben tartja az informatikai biztonsági szakembereket. A károkozóról, amelynek több verziója ismert, szinte percenként újabb információkat tudnak meg a vezető antivíruscégek. Ismert már a szerkezete, terjedése, időzítése és így tovább. Egyetlen tényező adhat még okot a fejtörésre: a féreg F variánsa miért áll le szeptember 10-én, és mi történik 11-én, a WTC elleni támadás évfordulóján?

FORRÁS: PRÍM ONLINE, GEYSAP

{ A vírusok elnevezése nem egységes, minden észlelő laboratórium más nevet ad nekik. A káosz elkerülése érdekében a Generally the Computer Anti-Virus Reasearch Organization (CARO) elnevezése és besorolása a mérvadó. Eddig hat Sobig féreg vált ismertté, amelyek külön családot alkotnak. Minden egyed saját SMTP-klienssel rendelkezik, ezért terjedése nem kötött bizonyos levelezőprogramhoz, és így a fertőzött gép adataiból önálló feladókat nevezhet meg. Ezek pedig az endémiák következtében az adott ország címeihez, szokásaihoz igazodnak.



Szép kis család

A Sobig féregcsalád (A, B, C. – az utolsó májusban vált ismertté) „fergeteges" karriert futott be. Május óta felkerült a 20 legelterjedtebb vírus listájára, olyan „becstelen titánok" mellé, mint a Klez és a Lentin (Yaha család). A Sobig férgek levelekben terjednek, elsősorban a csatolt fájlokon keresztül. Először a helyi hálózatokat lepik el, majd a LAN-ra kerülve másolataikat tovább terítik, részben e-mailek, részben megosztott hálózati meghajtók révén. A féreg egy gépre bejutva, miután megfertőzte azt, megkeresi a rajta található összes címet, és azo-

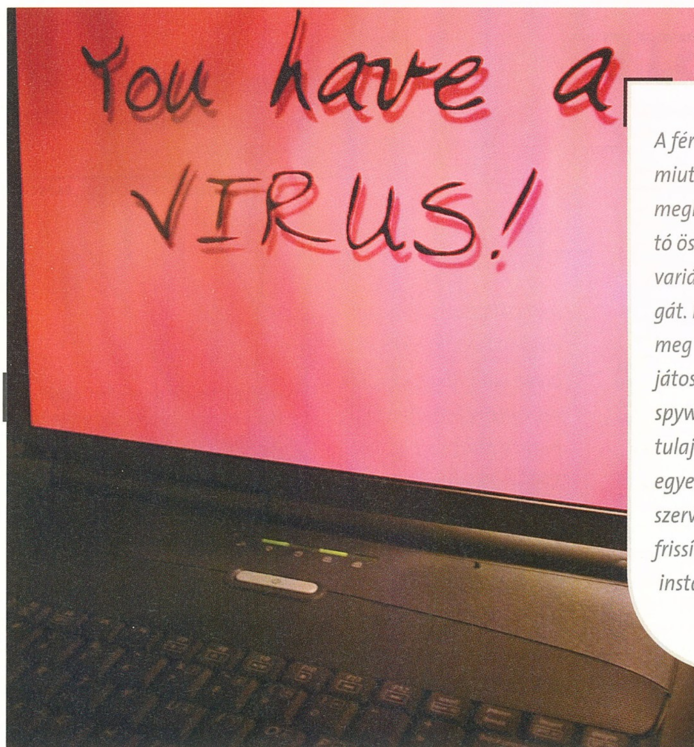
Pornóhálózatról ered a Sobig F

Az amerikai FBI szakértői szerint a Sobig F kórokozót készítője egy internetes pornóhálózatról terjesztette el. A nyomozóiroda információi arra utalnak, hogy elsőként azok kapták meg a számítógépes vírust, akik egy szexképet akartak letölteni az egyik usenetes internetes fórumról.

„A Sobig F elsőként egy pornográf Usenet-fórumon bukkant fel" – mondta *Jimmy Kuo*, a Network Associates antivírus-kutatója.

A Sobig hatodik változata minden elődjénél és az összes korábbi e-mail vírusnál gyorsabb ütemben terjedt a világhálón – közölte a brit MessageLabs. A cég szerint a vírus 24 óra leforgása alatt több mint 1 millió fertőzött levelet küldött el a megszerzett e-mail címekre. A Sobig F-fel fertőzött levelek valójában nem a feladóként feltüntetett címről érkeznek, és a legtöbb esetben a „Thank You!", „Re: Details", illetve „Re: That Movie" témamegjelöléssel érkeznek.

A phoenixi Easynews.com internetszolgáltatót pénteken kereste meg az FBI az üggyel kapcsolatban. „Úgy tűnik, a vírus eredeti példányát a mi hálózatunkról postázta valaki a Usenet-fórumra, augusztus 18-án" – mondta *Michael Minor*, az internetszolgáltató technikai igazgatója.



A féreg egy gépre bejutva, miután megfertőzte azt, megkeresi a rajta található összes címet, és azokat variálva küldi tovább magát. Ezzel párhuzamosan meg kell említeni azt a sajátosságát, hogy az ún. spyware (kém)programok tulajdonságaival megegyezően képes egy távoli szerverről frissíteni, majd frissített formában újrainstallálni magát.

kat variálva küldi tovább magát. Ezzel párhuzamosan meg kell említeni azt a sajátosságát, hogy az ún. spyware (kém)programok tulajdonságaival megegyezően képes egy távoli szerverről frissíteni, majd frissített formában újrainstallálni magát.

A Sobig F variánsa azonban mind stílusában (tárgysorában, a levél tartalmában), mind tulajdonságaiban (más méret, más tömörítési eljárás, saját SMTP-szerver stb.) eltér elődeitől.

Időzített bomba

Azok a szerverek, amelyekkel a féreg – fix IP-címek alapján – kapcsolatba lép, főleg Korea és az USA területén találhatók, de vannak ilyenek Európában és Ausztráliában is. A vírus olyan időpontokban aktiválja magát, amikor a legtöbb dolgozó otthagyja számítógépét, így a munkaidő lejárta után vagy hétvégén fejti ki károkozó hatását.

A vírus augusztus 22-én egy „kisebb" támadást akart indítani, de ezt az F-Secure szenzációs ötletével sikerült meghiúsítani. A szakemberek az ismert IP-jű gépeket összehangolva átállították a rendszeridőt. Egyetlenegy gépet nem sikerült meghatározniuk, ahonnan a vírus támadást is indított.

Egyes vélemények szerint az, hogy a vírus szeptember 10-én leáll, nincs szerves összefüggésben a WTC elleni támadással és így a terrorcselekményekkel, hanem csak utal azokra. Ez kissé furán hangozhat, de tudjuk, hogy a féreg bankok, pénzintézetek (üzletek) számítógépeit támadja meg, és ilyenek voltak a WTC-ben is. Mintha a vírus írója ezzel jelezné célját: kirabolni a megfertőzött bankokat, pénzintézeteket.

Más szakemberek azt feltételezik, hogy a szeptember 10-ei leállás a vihar előtti csendet idézi, és a vírus által letöltött kódok segítségével szeptember 11-én a fertőzött gépek összehangolt támadást (DDOS – Distributed Denial Of Service) indítanak valamely nagyobb rendszer ellen.

A Symantec Response jelenleg kb. 1800 beterjesztést kap a Sobig F vírussal kapcsolatban naponta. Ez a múltbeli fenyegetések mértékét még nem éri el.

A Symantec adatai szerint a Klez.H a csúcson 4516 beterjesztést produkált naponta. Ez a fenyegetés felfedezése után 2 héttel érte el tetőpontját. A BugBear.B egy napra eső legtöbb beterjesztése 4812 volt, felfedezése után 2 nappal érte el ezt a mértéket. A BadTrans a csúcson 3709 beterjesztést produkált, és 7 napra volt szüksége, hogy eljusson idáig. }

A Blaster-sztori

Az emberi hanyagság, alaptalan magabiztosság és felelőtlenség határtalan. Csináltunk magunknak egy férget – a szó átvitt értelmében. Egy férget, amely szinte akadály nélkül terjed, és már variánsa is van.

FORRÁS: PRÍM ONLINE, PAPP GÉZA

{ Az RPC (távoli eljáráshívás) a Windows operációs rendszer által használt protokoll. A folyamatok között olyan kommunikációs mechanizmust biztosít, amely lehetővé teszi, hogy a programok zökkenőmentesen futtathassanak valamilyen kódot egy távoli számítógépen.

A Blaster vírus célja, hogy az RPC protokoll TCP/IP protokollon keresztüli üzenetváltást kezelő részében található biztonsági rést kihasználva támadást indítson a Microsoft update-lapja ellen.

A biztonsági rés a helytelenül formázott üzenetek nem megfelelő kezeléséből ered. Ez a hiba az elosztott komponensobjektum-modell (Distributed Component Object Model, DCOM) és az RPC közötti illesztőfelületet érinti, amely a 135-ös TCP/IP-portot figyeli. A felület az ügyfélszámítógépek által a kiszolgálónak küldött DCOM-objektumaktiválási kéréseket kezeli (például univerzális elnevezési konvenció szerinti elérési utak).

A biztonsági rés kiaknázásához a támadónak képesnek kell lennie speciálisan kialakított kérést küldeni a távoli számítógép 135-ös portjára. Intranetes környezetben ez általában elérhető, az internethez csatlakozó számítógépeknél azonban a 135-ös portot rendszerint tűzfal blokkolja. Amennyiben a port nem blokkolt – illetve intranetes környezetben – a támadónak nincs szüksége semmilyen egyéb jogosultságra.

A W32/Blaster-A féreg átvizsgálja a hálózatot, és olyan számítógépeket keres, amelyeken kihasználhatja a Microsoft DCOM RPC-jének biztonsági hibáját. Amennyiben alkalmas komputert talál, rámásolja magát a TFTP-csatornán keresztül. Fertőzés után leállítja, majd elindítja a gépet. Továbbá bejegyzéseket helyez el a registryben, és futtatja magát a következő indításkor.

Programhibák miatt írják a férgeket?

Az elmúlt időszakban több olyan féreggel találkozhattunk, amely egy-egy programhibát kihasználva próbálja meg kifejteni tevékenységét.

A Troj/Autoroot-A például megkísérli kihasználni a Microsoft DCOM RPC interfészének hibáját, és így utat nyitni a fenti porton a Troj/IRCBot-G féregnek, hogy az átvehesse az irányítást a megtámadott számítógép felett. (A Microsoft által kibocsátott patch, amely elérhető a Microsoft Bulletin weboldalán, megszünteti ezt a sebezhetőséget. A vírusok elleni védekezés során egyébként alapkövetelmény, hogy frissítsük szoftvereinket.)

A W32/Blaster-A féreg átvizsgálja a hálózatot, és olyan számítógépeket keres, amelyeken kihasználhatja a Microsoft DCOM RPC-jének biztonsági hibáját. Amennyiben alkalmas komputert talál, rámásolja magát a TFTP-csatornán keresztül. Fertőzés után leállítja, majd elindítja a gépet. Továbbá bejegyzéseket helyez el a registryben, és futtatja magát a következő indításkor.

És ezzel nincs vége. A Kaspersky Lab's jelezte, hogy detektált egy férget, amely nem spontán mutáció. Tulajdonságaiban, felépítésében megegyezik az előzővel, ezért a B nevet kapta. „A Blaster támadása a Microsoft windowsupdate.com weboldalt elvileg el tudja zárni az internettől" – mondta *Graham Cluley*, a Sophos megbecsült szakértője. Lehetősége van arra, hogy a fertőzött gépekről összpontosított adatelárasztásos (DoS) támadást indítson. A vírus írója tehát szándékosan megpróbálja megakadályozni, hogy további frissítéseket töltsenek le a felhasználók. Ez egy meglepő trükk.

A történet ráadásul folytatódik. A Blaster megjelenése után valaki írt egy férget, amely a Blasterrel szembeni Microsoft-javítócsomagot kínálja, természetesen hamisan. Amennyiben a felhasználó megnyitja a levélhez felkínált áljavítócsomagot, máris megfertőződik egy másik vírussal. }

Blog, avagy online napló

Az Internet Kalauzban is sok szó esett már arról, hogy miért az internet a legdemokratikusabb médium. Bárkinek lehetősége nyílik arra, hogy a fórumokon, chateken, levelezőlistákon elmondja véleményét, és bárki indíthat saját fórumot, chatszobát vagy levelezőlistát. Az önkifejezés (néha a magamutogatás) másik módja a saját honlap készítése, ez azonban komoly technikai felkészültséget kíván, és nehéz igazán egyéni, a sablonos lapok tömegéből kiemelkedő oldalt készíteni. Újabban pedig divatba jött a véleménynyilvánítás egyik legegyszerűbb formája, az online naplóírás, amit általában csak bloggolásnak neveznek.

SZATMÁRI PÉTER

A blog a weblog rövidítése, ami internetes naplót jelent, a webre loggolás pedig technikailag mindössze annyi, hogy valaki egymás fölé írja a gondolatait egy honlapon. Az online naplókat naponta vagy hetente frissítik. A látogatók számára természetesen akkor érdekes egy oldal, ha minden visszatérés alkalmával új bejegyzéseket találnak.

A tévés valóságshow-kkal lehetne összehasonlítani a műfajt, hiszen itt is hétköznapi emberek mindennapjaiba tekinthetünk be. Blogból persze sokkal nagyobb a választék, a tévéműsorok tucatnyi szereplőjével szemben a weben többezernyi naplóíró közül választhatunk kedvenceket. Továbbá a „kínálati piac" minőségi különbséget is jelent, hiszen a neten képzett újságírók, szakemberek, egyetemisták és igazán érdekes személyiségek is kitárulkoznak.

Műfajok

Az online naplókat legkönnyebben választott témáik szerint lehet kategorizálni. A legtöbben saját hétköznapjaikat ismertetik, többnyire annak is a számukra érdekes részét. Sokan csak a híreket kommentálják, vagy érdekes linkeket, fotókat, verseket tesznek közzé. Ez a nehezebb műfaj: nyilvánvalóan sokkal könnyebb leírni, hogy mi volt az ebéd, mint a világ dolgairól újdonságokat megfogalmazni.

A weblog népszerűségét a témaválasztástól függetlenül általában az dönti el, hogy a szerző milyen gyakran tud új, érdekes gondolatokat megfogalmazni, vagy hogy mennyire magával ragadó az, amit az életéről mond.

Hogyan legyek blogger?

Csekély HTML-szerkesztési ismeret birtokában bárki könnyen készíthet saját webnaplót, ami nem más, mint egy szimpla HTML-oldal. Néhány alapvető formázási parancsot kell megtanulni: új sor, új bekezdés, dőlt és félkövér betűk, esetleg linkek, képek elhelyezése. Ez viszonylag egyszerű: vastag, azaz bold betűre két kacsacsőr közé zárt b betű, dőlt, vagyis italic betűre két kacsacsőr közé zárt i betű vált, az új bekezdést (paragrafust) pedig természetesen a <p> jelzi. Az adott kijelölések vége a betűk előtt egy törtjel, vagyis: , </i>, </p>. Ez persze nem minden, de mutatja a dolog egyszerűségét. Felkereshető bármelyik HTML-tanfolyam a weben, és fél óra alatt elsajátítható, ami a bloggoláshoz kell.

Még egyszerűbbek a bloggoláshoz írt ingyenes rendszerek, amilyen a magyar **www.freeblog.hu** vagy az angol **www.blogspot.com**. Mindkettőnél regisztrálni kell magunkat, és máris indulhat a bloggolás. Ezek a rendszerek számtalan egyebet is lehetőséget nyújtanak, például hozzászólási lehetőséget a látogatók számára, illetve az ismert HTML-tagek használatát – azonban a bloggolást ezek ismerete nélkül is azonnal el lehet kezdeni.

Mindebből következik, hogy – bár ez is valóságshow – a lényeg nem a kukkolás vagy a Nagy Testvér-szerű megfigyelés, hanem az egyéni, sajátos hang, a látogatók számára különleges olvasmányélmény. A siker nem az oldal kinézetén vagy ötletes technikai megoldásain, hanem a szerző személyiségén múlik.

Persze kevesen vannak, akik egy-egy témában igazán különlegeset tudnak mondani. Mindannyian ismerjük a szenzációhajhász újságíró típusát: mindig ott van, ahol történik valami, vagy legalábbis szeretne ott lenni. Viszont azok, akik eleve ott élnek vagy dolgoznak, óriási előnyben vannak, mert minden más médiumot megelőzve hitelesen tudnak tájékoztatni az aktuális eseményekről az interneten keresztül. Bloggoltak például az iraki háború alatt Bagdadból, nemrég pedig New Yorkból, ahol az áramszünetről szóló tudósítások folyamatosan érkeztek a netre a saját generátorral rendelkező épületekből.



A mánia hatásai

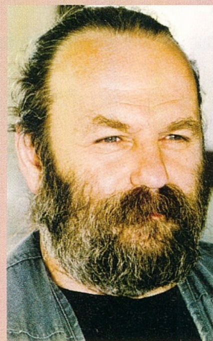
Vizsgáljuk meg először az egyénre gyakorolt hatását! A blogok részben önismereti céllal készülnek. Mindenkinek fontos az önkifejezés, a dolgokról alkotott véleményének megjelenítése, a világhoz való viszonyának meghatározása, és ebben sokat segíthetnek a visszajelzések. A webnapló segíti a kapcsolatteremtést a hasonló gondolkodású emberekkel, s idővel kapcsolatépítő és közösségteremtő eszköz válhat belőle.

A blogmánia kettős hatást gyakorol a nyelvhasználatra. Pozitívumként értékelhető a spontaneitás, a fiatalos fogalmazás, a nyelv megújítása. Ám mivel a bejegyzések szerkesztet-

Miért ír naplót egy író?

Természetesen nem azért, mert divatos dolog. *Andrassew Iván* író, újságíró, honlapkészítő és közéleti személyiség akkor kezdte, amikor még maga sem tudta, hogy ezt egykor blognak fogják hívni. Mégis ő az egyik legismertebb blogger: részletesen ír az otthoni teendőiről, másfél éves kisfia neveléséről, a családi eseményekről, valamint közéleti kérdésekről, a politikáról. Naplójában kitárulkozik, úgyhogy néhány hét (hónap) után az ember személyes, közeli ismerősének érezheti.

– Kitárulkozást mondtál... Azért ez nem egészen szokatlan számomra, hiszen nem lehet jobban kitárulkozni, mint egy novellában, amelyben benne van az egész életem. De azt hiszem, az újságokba szánt jegyzeteimben sem szoktam visszafogni magam. Sőt publicistapályám elején *Nagy N. Péter* azt mondta, hogy a karrieremet éppen az egyes szám első személyben megfogalmazott mondatoknak köszönhetem. Egy ilyen napló semmiképpen nem lehet annyira önveszélyes, mint egy politikai jegyzet... A jelenlegi világot nem találom sem zárkózottnak, sem idegesnek, sem agresszívnek. Legalábbis az enyém nem ilyen. Nagy nyugalomban élek, vidéken, ahol a legfontosabb esemény, ha szeptember elsején nyílni kezd az orgona. Ez a világ nem agresszívebb, mint bármelyik, amelyikben eddig éltem, csak az a különbség, hogy most nem bújócskázik az agresszió. A napló egyébként némi fegyelemre szoktatott.



Tudom, hogy sok-sok ember várja, amit írok. Tartozom nekik azzal, hogy egyetlen napot sem hagyok ki.

lenül kerülnek fel a weboldalakra, természetesen sok hibát tartalmaznak. További probléma lehet az objektivitás, a pontosság és a tájékozottság hiánya, hiszen a napló tulajdonosai nem tényfeltáró újságírók, ilyen szempontból a blogok a profi újságokkal még nagy tömegben sem vehetik fel a versenyt.

Persze az online naplók nem is akarnak versenyezni a profi újságokkal, a két műfaj képviselői között inkább egyfajta szimbiózis figyelhető meg. Egyfelől a bloggerek gyakran reagálnak egy-egy cikkre, másrészt a blogok új témákat, ötleteket adhatnak az újságíróknak.

Ugyanakkor a profi újságírásban is kezd követelménnyé válni az egyéni hangvétel, a személyesség és a humor. Ebben találta meg sikere kulcsát *Andrassew Iván,* és ide sorolhatjuk az új generáció éllovasának kikiáltott *Uj Pétert,* a Magyar Narancstól kikerülő, esetenként túlzottan is szubjektív *Winkler Róbertet* és *Para-Kovács Imrét,* vagy az indexes *Tóta W. Árpádot.* Érdekes, hogy az utóbbi kettő mennyire hasonlóan vallott az újságírásról: felesleges a műfaji és egyéb besorolásra odafigyelni, a cikk a megjelenés helyétől függetlenül csupán betűk és szavak egymásutánja, amely vagy jó, vagy nem. Ők az újságírók bloggenerációjának legsikeresebb képviselői – érdemes odafigyelni rájuk. }

Kapcsolódó linkek:

Andrassew Iván naplója
www.andrassew.hu
Angelday
www.plastik.hu
Blogmánia
index.hu/velemeny/imho/blog
Ingyenes blogrendszerek
www.freeblog.hu, www.blogspot.com
HTML kezdőknek
www.html-kezdoknek.ini.hu
Uj Péter Szerda című rovata
www.nol.hu/szerda
Para-Kovács Imre Én-cián című rovata
www.magyarhirlap.hu/cikk.php?cikk=67278
Magyar Narancs
www.mancs.hu

– Hogyan kezdted? Honnan jött az ötlet?

– A Terasz.hu portálra *Onagy Zoltán* kitalálta a „trinaplót", amelyet három íróféle vagy legalábbis írástudó ír minden héten, és megkért, hogy legyek az egyik. Én meg nem bírtam abbahagyni. De most már nem is akarom. Valahogy rákaptam.

– Nem féltél attól, hogy kevés embert érdekel majd?

– Dehogy, ettől soha nem félek. Persze azt is tudni kell hozzá, hogy húsz évig írtam, mire az első antológiában megjelenhettem. Most hetente négy-ötszáz ember olvassa a naplómat, de ha tízen lennének, akkor is írnám. Ha valami jó, akkor az beérik. Ha rossz, és nem érzed, akkor meg úgyis dilettáns vagy.

– Személyesen megtaláltak már a naplód olvasói?

– Persze. Sokan meg is látogatnak. De a legmeghatóbb az volt, amikor a kórházban pelenkáztam a fiamat, és odajött hozzám egy kismama, hogy olvasgatja ám a naplómat.

– A családodról, a vendégeidről, az ismerőseidről is részletesen írsz. Nem idegesek, ha kiadod őket?

– Nem adom ki őket. Mielőtt betenném a fényképüket, megnézetem velük. Amiről szó van a naplóban, az nem titok. Természetesen mélységes magánügyekről nem írok, csak arról, amit vendégségben is elmesélnék.

– Ha a negatívumokat nem írod meg a hozzád közel álló emberekről, akkor nem csorbul a napló őszintesége?

– De. Ám ez nem bulvárnapló, amelynek az a dolga, hogy leleplezze a barátok pattanásait. Nem lehetek ízléstelen, és figyelembe kell vennem mások érdekeit. Fontos a tapintat. Képzeld el, milyen lenne, ha a feleséged az én naplómban olvasná, hogy megcsalod! Csak azért, mert tegnap délután tanácsot kértél tőlem, én meg fontosnak találtam, hogy följegyezzem. Ez nem megy... A naplóm olyan, mintha este leülnénk egy nagy asztalhoz, és elmesélném, hogy mit láttam, mit olvastam, mit gondoltam aznap. Hiába is várod, soha nem fogok arról mesélni, hogy hogyan szerelmeskedtem a kedvesemmel. Mert ez senkire sem tartozik. De ha elolvasod a novelláimat, az ilyen dolgokról is megtudhatsz valamicskét. Az ember mesél. Ha valaki azt akarja, hogy ne írogassunk, nem kell minket iskolába járatni. Hátha nem tanulunk meg írni.

Új árak és új szolgáltatások a Westelnél

Adatforgalom az alapdíjban

A Westel GPRS-szolgáltatást használó ügyfelei számára szeptember 1-jétől az alapdíjért már nem csupán a hozzáférést biztosítja, hanem a GPRS WAP csomagban a 250 kilobájtos (kb. 100 WAP-oldalnyi), a GPRS Internet csomagban pedig a 10 megabájtos (kb. 2500 átlagos, szöveges e-mailnyi) adatforgalmat is. A forgalomarányos számlázás csak ennek túllépése után kezdődik.

Az említett két csomag előfizetői ősztől a népszerű 777westel mail szolgáltatást kedvezménnyel vagy díjmentesen vehetik igénybe. A GPRS Internet használata esetén az előfizetéses és a Domino kártyás ügyfelek egyaránt 10 megabájtos tárhellyel rendelkező postafiókot igényelhetnek havidíjmentesen, a GPRS WAP felhasználói számára pedig egy 5 megabájtos 777westel mail-postafiók díja automatikusan kedvezőbb lesz. A 777westel mail segítségével az elektronikus levelezés interneten, WAP-on, SMS-ben és levelezőprogrammal egyaránt intézhető. A GPRS és a 777westel mail együttes alkalmazása esetén kedvezményesen elérhető postafiókok szükség esetén a díjszabásban foglaltak szerint további tárhellyel bővíthetők.

A GPRS terén a havidíjasok számára kedvező változás, hogy augusztus 1-je óta a GPRS-roaming adatátviteli szolgáltatások használata a legtöbb partnerhálózat esetében kedvezőbb, azaz néhány ország kivételével az eddigi nettó 2000 forint helyett 1500 forintba kerül egy megabájtnyi információ le- vagy feltöltése.

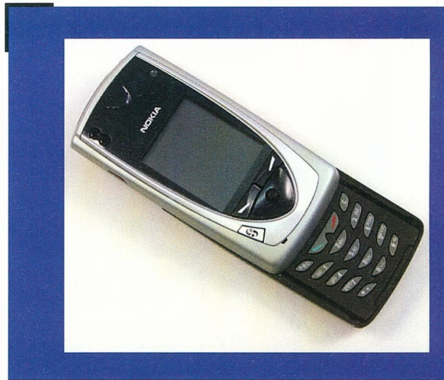
Egész nap azonos ár

A Domino kártyák egy új díjcsomaggal is gazdagodnak szeptembertől, amelynek révén a westeles és a belföldi vezetékes számok egész nap mindössze 33 forintos, más hazai mobilhálózatok ügyfelei pedig 39 forintos percdíjjal hívhatók. Az állandóan kedvező tarifa mellett a Domino Nap díjcsomagot választóknak hálózaton belül egy SMS 30 forintba kerül, a szintén szeptember elejétől elérhető kiegészítő SMS-csomaggal pedig 15 rövid szöveges üzenet belföldi hálózatra bruttó 25 forintért küldhető majd el. A hangpostán hagyott üzenetek meghallgatása 7 és 19 óra között percenként 33 forint, ezen az időszakon kívül, vagyis a hét közel kétharmadában pedig díjmentes! A telefonos ügyfélszolgálat – mint minden westelesnek – egész nap ingyenesen érhető el.

A Domino Nap könnyen hozzáférhető. Az eddig is Domino kártyát használók számára a csomagok közötti váltás természetesen nem jár költséggel, és az 1777-es számon ingyenesen hívható központban végrehajtott díjcsomag-módosítás azonnal életbe lép. Az új előfizetők számos készülékajánlat közül is választhatnak. A Domino SIM alapcsomag ára 4800 forint, amiből 4000 forint lebeszélhető.

SMS csomagban és WAP-on

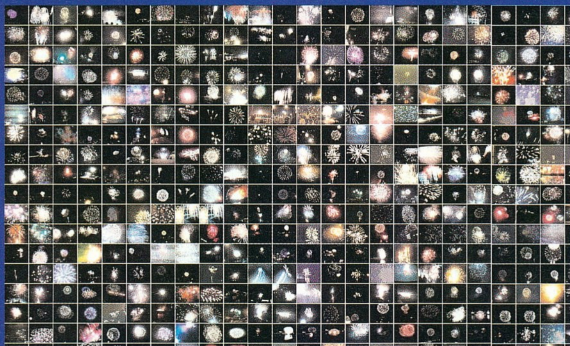
Ugyancsak szeptember 1-jétől vezeti be a Westel az SMS-átalányt, vagyis a Domino kártyás ügyfelek és előfizetők olyan



megoldásokat választhatnak, amelyekkel 15, 25 vagy akár 80 SMS küldhető el csomagdíjért. Természetesen ezeket választva egy SMS kevesebbe kerül, mint a darabdíjas díjszabás esetén, és a kontingens túllépése után is kedvezménnyel lehet szöveges üzeneteket küldeni.

A 777mobil népszerű SMS-küldő szolgáltatása augusztustól minden westeles számára az internet helyett WAP-on érhető majd el, ezzel biztosítva a gyors és azonnali hozzáférést. A WAP-os SMS-küldés saját Westel-kártyával használható. A regisztrációt követően a rendszer azonosítja az ügyfelet, így ezentúl bejelentkezésre sincs szükség a hozzáféréshez. A korábban az interneten elérhető funkciók mindegyikét változtatás nélkül vehetik igénybe a felhasználók, azaz 777mobilos telefonkönyvük és SMS-archívumuk WAP-on ugyanúgy rendelkezésükre áll majd.

A WAP-os SMS-küldés legelőnyösebben GPRS-hozzáféréssel vehető igénybe. A gyors, csomagkapcsolt adatátviteli megoldást megfelelő készülékkel ma már a Westel több mint 3,5 millió ügyfele elérheti, a havidíjasok és a Domino kártyások egyaránt. Ráadásul a mobilszolgáltató a különböző GPRS-díjcsomagokat február óta jelentős kedvezménnyel kínálja. A szolgáltatás igénybevételét megkönnyíti, hogy a Westelnél jelenleg forgalmazott készülékek több mint 80 százaléka alkalmas a legkedvezőbb WAP-elérést biztosító GPRS használatára.



Színpompás MMS-parádé!

Pár óra alatt több mint 850 MMS-t küldtek ügyfeleink augusztus 20-ai játékunkra. Előfizetőinktől a tűzijáték előtti percekben azt kértük SMS-ben, hogy örökítsék meg az égi parádé legszebb pillanatait, majd MMS-ben küldjék el számunkra. A beérkezett képek között most Ön is böngészhet, hátha rátalál saját alkotására is.

Újdonság a 777mobilon

A Westel WAP-os tartalomközpontjában eddig is számos multimédiás megoldást lehetett elérni, például arra alkalmas mobiltelefonnal (Nokia 3650, 7650 stb.) akár televízió- és rádióadásokat is nézhettünk, hallgathattunk. Nyár végétől azonban a Klub Rádió 95.3 műsora is elérhető mobiltelefonon. A szolgáltatás úgy működik, hogy a rádióadó élő műsorát a mobilcég a GPRS-átvitelhez igazodva kódolja, így az a 777mobil WAP-oldalán keresztül a telefon médialejátszó szoftverével válik követhetővé.

A 777mobil moziközpontjával minden eddiginél egyszerűbb megszervezni a mozilátogatást, hiszen a műsor mellett a filmelőzetesek megtekintése és a jegyvásárlás is mobiltelefonon történhet. A Westel a legkorszerűbb megoldások – helyfüggő szolgáltatás, videoletöltés, mobilkereskedelem – együttes alkalmazásával már most, a jelenlegi GSM-hálózaton a harmadik generációs szolgáltatásokhoz hasonló megoldást kínál ügyfeleinek. A mobilportál Tv, mozi rovatában számos szempont, így többek között mozi, film, időpont és heti bemutatók szerint lehet válogatni. Továbbá segítenek a különböző csoportosítások: pl. multiplex, art mozik, heti bemutatók. A használatot jelentősen megkönnyíti, hogy az összes hazai filmszínház megyénkénti csoportosítása mellett a Közeli rovatban egyetlen gombnyomással gyorsan és könnyen lekérdezhető a hozzánk legközelebb eső mozik listája. Az adatbázisban – a keresés módjától függetlenül – a filmszínházak elérhetősége mellett az ott játszott filmek felsorolása, illetve azok rövid ismertetője is megtalálható, Nokia 3650/7650-es készülékekkel pedig a rövid, néhány perces filmelőzetesek is megtekinthetők. Ha választottunk, már csak a jegyeket kell megvásárolnunk, ami a Budapest Filmhez tartozó mozik (Mammut, Corvin, Puskin, Művész, Szindbád, Tabán) esetében WAP-os mobil segítségével azonnal megtehető. A rendszer a vásárlás során a maroktelefon kijelzőjén megjelenő grafikus ábrán ad tájékoztatást arról, hogy a jegyeknek megfelelő ülőhelyek az adott teremben pontosan hol helyezkednek el. 

EGYEM A HÚSOD!

(18 éven felülieknek!)

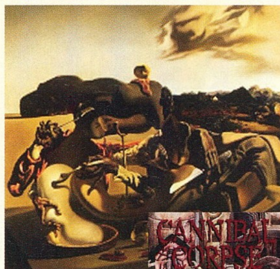
Hogy az édes kis babákkal gyanútlanul sétálgató anyukákra lesből rátámadó öregasszonyok zsigerekből felszabaduló „Meg kell zabálni!" harci kiáltása régmúlt korok rítusaira utal-e, nem tudni, de tény, hogy a kannibalizmus sokakban máig élő vágy. Van, aki nem is tud neki ellenállni.

SZENDI GÁBOR

{ A kannibalizmus, vagyis a fajtárs testrészeinek elfogyasztása régen közkeletű dolog lehetett, több okból is. Egyrészt még ma is van úgy, hogy vendégek jönnek, és nincs otthon semmi ennivaló – ez az élelmezésügyi része. Másrészt az ősi mágikus gondolkodás különös jelentőséget tulajdonít az emberi életnek és testnek, s ennek feláldozásától, bekebelezésétől nagy dolgokat vár.

A Neander-völgyi ősember, aki nekünk most már bizonyítottan nem rokonunk, élelemhiány esetén nem jött zavarba, hanem megette a másik Neander-völgyit (1.). Ők ugyanis Európa több pontjáról származó leletek izotópos vizsgálata szerint (2.) húsevő ragadozók voltak, s ha nem akadt más, egymásnak estek. Nem is csoda hát, hogy kihaltak. A velük párhuzamosan élő, majd őket kiszorító, vegyes táplálkozást folytató homo sapiens persze szintén fogyasztott emberhúst, de általában kultikus-rituális okokból.

A kannibalizmusnak a történelmi időkben tehát volt egy táplálkozási aspektusa, és létezett az intézményesült rituális kannibalizmus, ami az uralkodó hitrendszer része volt. Mára ezek a nagy tömegeket maguk mögött tudó, barbár hiedelmek eltűntek, de megjelentek a titkos szekták, és a fejlődés csúcsán, az abszolút atomizált ember megjelenésével, aki már nem együtt ordít a lelátókon a gladiátorokért, hanem magányosan üvölt a tévé előtt, megjelentek az egyszemélyes eszelős vallások és őrületek.





A KANNIBALIZMUS MINT TÁPLÁLKOZÁSI FORMA

A modern kor emberének a kényszerítő körülmények hatására újra és újra rá kell döbbennie, hogy a sertés- és az emberhús közti különbség csupán etikai gátlásokban fogalmazható meg.

Az emberevést példázó híres történet a Donner-expedíció 1846-os végzetes útja. *George Donner* és 87 pionír ökrös szekerekkel indult el, hogy elérje Kaliforniát. Minden simán ment egészen a Sierra Nevada megmászásáig, ahol hóviharba keveredtek, és a jég fogságába kerültek. Mikor már minden élelmük elfogyott, egy 17 fős csapat elindult segítségért. Egy napon a hidegtől és éhezéstől félőrült társaság tagjai halott társukból kivágott darabokból pecsenyét sütöttek, és megették. Ezzel megtört a jég, legalábbis a lelkükben, s legközelebb már lelőtték egyiküket, hogy legyen ennivaló. Végül 33 nap után heten érkeztek meg az első településre. A hátramaradottak szintén rákaptak az emberhúsra, tekintve, hogy minden más elfogyott. A felmentő expedíció egyetlen túlélőt talált, *Lewis*

Keseberget, aki természetesen csapata hulláin éldegélve várta a csodát. Keseberg aztán évekkel később vendéglőt nyitott Kaliforniában, s cégérén az állt: „a legfinomabb és legzsengébb hús" (3.). Hogy ebben a reklámon túl volt-e némi nosztalgia is, nem tudni.

A modern kannibalizmus vérfagyasztó történetét nem *Stephen Kingnek,* hanem a nála sokkal jobb horrortörténeteket kiagyaló *Sztálinnak* köszönhetjük, aki valamiért nem nagyon szívlelte az ukránokat, s ezért azt gondolta, hogy majd jól halálra éhezteti őket. Ennek következtében 1932–33 telén körülbelül ötmillió ember halt éhen (4.), s ez idő alatt oly mértékben terjedt el a kannibalizmus, hogy a kormány plakátokat nyomtatott a következő felirattal: „Gyermeked megevése barbár cselekedet!" Éjjelente Harkov városában 250 hullát is összeszedtek, ám mindegyiknek hiányzott a mája. Amikor elfogták a májbegyűjtőket, kiderült, hogy azok húsos pitét gyártottak belőle, és eladták (5.).

Újabb kori kannibáltörténetet dolgoz fel a Túlélők című film. A Chilébe tartó repülő hegynek ütközve lezuhant egy rögbicsapattal. Tíznapi éhezés után az életben maradottak etikai aggályaikat feladva elhalt társaik maradványaival kezdtek táplálkozni, s ez így ment tíz héten át, míg végül a felmentés megérkezett (6.).

Klasszikus hajótörött-történet játszódott le nemrégiben egy embercsempészek által sorsára hagyott csónakban, amely korallzátonyon feneklett meg Puerto Rico felé sunnyogva. A hatvan utasból három túlélő maradt. Egyikük elmondta, hogy minden éjjel meghalt valaki, s a többiek reggel a tetemet feldarabolták, és megették (7.).

Az intézményesült kannibalizmus maradványai

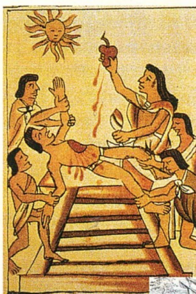
A rituális kannibalizmus lényeges vonása, hogy nem az éhség csillapítását szolgálja, hanem varázserőt tulajdonít bizonyos testrészeknek, s a hiedelem szerint aki azokat elfogyasztja, különös képességek birtokába jut.

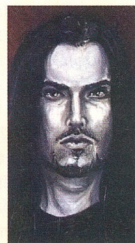
Sok helyen a mai napig fennmaradtak ősi kannibalisztikus rítusok. Így például nagy hagyományai voltak az ellenség elfogyasztásának az Egyenlítői-Guinea, Nigéria, Kamerun és Gabon területén élő fang törzs harcosai körében (8.), mivel úgy hitték, ettől erősek és fiatalok maradnak. Ezen a vidéken manapság bizonyos titkos szervezetekben azért fogyasztanak emberhúst, hogy meggazdagodjanak, hatalmat szerezzenek. A klubtagsági egy-egy hulla, amelyet ki a temetőből, ki hazulról szerez be, esetleg ráfanyalodik egy kis gyilkosságra. A rituális gyökerekre utal, hogy főként az agyvelőt és a nemi szerveket kedvelik (9.). Arrafelé akinek hatalma van, arról feltételezik, hogy emberhúst evett. A korábbi elnök, *Macias* állítólag egy fogoly torkát felvágatta, és mindenki szeme láttára ivott a véréből, hogy elterjedjen: neki varázsereje van. Na meg jó ízlése.

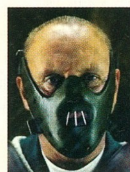
Az ENSZ különbizottsága mostanában vizsgálja a helyszínen azt a vádat, hogy a kongói lázadók pigmeusokat kényszerítenek arra, hogy nekik vadásszanak, és ha üres kézzel térnek haza, őket marasztalják ott ebédre (10.).

A Fülöp-szigetekkel kapcsolatban is gyakran felmerülnek olyan hírek, hogy ott a közelmúltban rituális kannibalizmus folyt, vagy talán még most is folyik (11., 12.).

Az ottawák vezérének, *Pontiacnak* az angolokkal szembeni 1763-as híres lázadása is megmutatta, hogy az észak-amerikai indiánok sem vetik meg az erős felindulásból elkövetett rituális kannibalizmust. A chippewák törzsfőnöke magának követelte *Donald Campbell* kapitányt, akit táborába hurcolva









megölt, szívét kitépte, és megette. Hasonló sorsra jutott *James Dalyell* kapitány is. Egy ma élő ottawa törzsbeli gyógyító ember szerint az indiánok az ellenfélnek azt a testrészét ették meg, amely számukra annak irigyelt tulajdonságát képviselte: ha gyors futó volt, a lábát, ha nagy erejű volt, a karját, ha rettenthetetlen volt, a szívét (13.).

Satanizmus

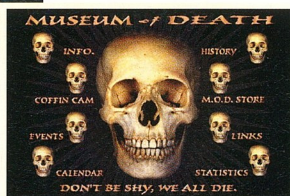
Európa-szerte kis sátánista sejtekben folyik a munka, pincékben, barlangokban, elhagyott tanyákon (14.). A lényeg a Gonosszal való kapcsolattartás. Ennek szellemében minden

borzalmas dolgot el kell követni egyfajta vallási tébolyban, amelynek fő vonulata ma már nem a Biblia leköpdösése, hanem a brutális, szadista kínzás- és ölésvágy kiélése, ami a hatalom érzetét adja. Bár állatok is szóba jöhetnek, az igazi csúcs gyermekek vagy felnőttek elrablása, megerőszakolása, brutális megkínzása, megölése, majd rituális elfogyasztása. Ördögivé válni maga a Gonosszal való egyesülés, s ez természetfeletti hatalmat ad a szertartás résztvevőinek. *Robin Gecht* a maga nemében karizmatikus figura volt, aki bandát verbuvált maga köré a 80-as évek Chicagójában. Sátánista szertartásaikhoz nőket raboltak el, s hogy a jó ízlés határain belül maradjunk, mondjuk egyszerűen úgy, hogy feldarabolták őket, s a női melleknek különös jelentőséget tulajdonítva bizonyos részeiket megették. Miközben Gecht a Bibliából olvasott fel, amely egyébként számos kannibáltörténetet tartalmaz. Meglepő módon magát Gechtet nem gyilkosságért ítélték el, ő ugyanis csak felbujtó volt. *Eric W. Hickey* kriminológus szerint a sorozatgyilkosok számára sokszor nem is az a lényeg, hogy ők öljenek, hanem hogy átélhessék az emberi élet megsemmisülését, részesévé válhassanak (15.).

Klinikai kannibalizmus és vámpirizmus

Téboly mindig is létezett, de a történelem során az ember állandóan szem előtt volt, s a környezet ritkán tolerálta az őrületet, különösen ha az közveszélyessé vált. Manapság a paranoid skizofrének könnyen felszívódnak a nagyvárosok arctalan tömegében, sok a furcsa ember, elvárják a toleranciát a mássággal szemben, s ki gondolná, hogy mondjuk az éppen szembejövő, jól öltözött vagy szakadt fazon az ő tébolylogikája szerint már megalkotta magában egyszemélyes, bizarr, horrorisztikus vallását, s éppen minket nézett ki szent áldozatnak.

Vegyük *Nicolas Claux* esetét (16.), aki Kamerunban született, ahol apja éppen kiküldetésben volt. A család az apa munkája miatt hol Londonban, hol Lisszabonban, hol Párizsban élt. Nico mindig magányos gyermek volt, s már kicsi korától rettentően érdekelték a vámpír- és farkasember-történetek. Tízéves korában, nagyapja váratlan halála kapcsán, hirtelen szenvedélyesen érdekelni kezdte a halál és a temetés. Tizenhat éves korában Párizsban telepedett le, s szenvedélyévé váltak a temetők. Betört a családi kriptákba, és órákat töltött odabent a tetemek tanulmányozásával, vagy csak átadta magát annak az érzésnek, hogy ő a pokol ura. Húszévesen beállt a katonasághoz fegyvermesternek, de titkos vágya a gyilkolás volt. Hogy közel kerüljön a halálhoz, egy gyermekkórház hullaházában vállalt állást. Boncsegédként is dolgozott, s amikor először látta egy tízéves kislány boncolását, elbűvölte, hogy milyen vörös és tiszta minden szerv. Imádott a holttestekkel foglalatoskodni, és egy másik kórházban már nemcsak a boncsegéd lett, hanem a boncterem takarítója és a hullakozmetikus is. Ott már ő végezhette el a hasfelmetszést, a patológus csupán a belső szerveket emelte ki. Amikor Nicót magára hagyták a tetemmel, gondosan ellenőrizte, miben halt meg az illető, mert sokat adott a higiéniára, azután lenyisszantott belőle darabokat, és elfogyasztotta. Egy hentestől megtudván, hogy a hús a halál után 3-4 nappal a legjobb, csomagolt otthonra is. Később aztán tatár bifszteket meg egyéb finomságokat készített a húsokból. Amikor megkérdezték tőle, mire gondolt, így válaszolt: „Wow! Most már kannibál vagyok! Ez cool!" Nico másik munkaköre a műtétekhez szükséges vér szállítása volt. Gyorsan észrevette, hogy egy-két flakon vért nyugodtan elcsenhet. Otthon aztán behűtötte, majd egy kis







fehérjekoncentrátummal vagy emberi hamvakkal feldobta, és megitta. Mikor letartóztatásakor megkérdezték tőle, minek tart otthon vért a frizsiderben, azt felelte, hogy rendszeresen issza. Lakásában a sírokból elcipelt csontokat és maradványokat állította ki. Itt jegyezném meg, hogy egészen eddig senkinek nem tűnt fel, hogy Nicóval valami nincs rendjén. Munkáját jól végezte, kinek szúrt volna szemet, hogy egy-egy hullából olykor hiányzik egy szeletke. De Nico nem nyughatott, már vágyott az ölésre. Megismerkedett az interneten egy homoszexuális férfival, elment a lakására, és lelőtte. Azután leült a sarokba, kekszet eszegetett, és nézte, hogyan haldoklik áldozata. Csak azon bukott le, hogy később a férfi papírjaival pénzt akart felvenni. A vizsgálati évek alatt sok pszichiáter megvizsgálta, és általában paranoid skizofréniát állapított meg nála. A börtönben festegetni kezdett, mert mint mondja,

„az alkotás és a halál rokon dolgok". Műveit megnézheted és megvásárolhatod a nicoclaux.free.fr címen. De ne várj csendéleteket: sorozatgyilkosok arcképeit és mindenféle, halállal kapcsolatos morbid dolgot fogsz találni.

Amikor egy magazininterjú során megkérdezték tőle, hogy milyen emberhúst enni, azt felelte: „Olyan, mint amikor megérinted Isten arcát. Olyan érzés tölt el, hogy többé nem tartozol az emberi fajhoz." Nagyon költői, különösen, ha elképzeled, hogy közben egy véres emberi húscafatot rágsz.

Hasonlóan megejtő történet szól két cimboráról az 1800-as évekből: *Fritz Haarmannról,* akit egyszerűen csak a hannoveri vámpírnak neveztek, és barátjáról, a *Graf* nevű férfiprostituáltról (17.). Kóborló lelencgyerekeket csaltak el Haarmann lakására, ahol kiszívták a vérüket, amitől szexuális orgazmust éltek át, majd megették a húsukat, illetve a maradékot eladták mint sertéshúst. Már vagy ötven gyermekkel végeztek, amikor a csatornában talált maradványok nyomán a rendőrség eljutott hozzájuk. Guillotine általi kivégzésre ítélték őket, s a vérpadon, mielőtt a bárd lehullt volna, Haarmann azt kiáltotta: „Ez az esküvőm!"

A kannibalizmus és vámpirizmus oka

A modern kannibalizmus és vámpirizmus szexuális gyökereire már az 1880-as években rámutatott *Krafft-Ebing* német neurológus Psychopathia Sexualis című (magyarul is megjelent) könyvében (18.). Szadizmus, mazochizmus, nekrofília és orális fixáció (vagyis a csecsemőkori evésen keresztüli kielégülés utáni erős vágy) jellemzi a kannibálokat.

A legtöbb kannibál, már csak a beszerzési nehézségek miatt is, a sorozatgyilkosok közül kerül ki. *Albert Fish* a 20-as évek Amerikájában 15 fiatal lányt fogyasztott el, s gonosz leveleket küldött a szülőknek, amelyekben gyermekük ízletességét ecsetelte. Fisht szado-mazochistának diagnosztizálhatjuk: az idők során mazochizmusában annyi tűt döfött saját magába, hogy amikor villamosszékben akarták kivégezni, rövidre zárta az áramkört (19.).

Edward Gein, akinek élete A bárányok hallgatnak című film alapjául szolgált, az 50-es években tevékenykedett Amerikában, s mivel tébolyultnak találták, elmegyógyintézetben halt meg. Sok más sorozatgyilkos kannibálhoz hasonlóan ő is anyja iránti gyűlöletét élte ki nők felfalásával. Mágikus szinten az anyaszimbólum felfalása a csecsemőkori szimbiotikus egység újrateremtése – mondaná egy pszichoanalitikus. Mindenesetre tény, hogy a kannibalizmus szinte mindig valamilyen szexuális perverzióval társul, például szadizmussal, s a szexuális kielégülés kelléke. A szexuális töltet sokszor abban nyilvánul meg, hogy a kannibál előszeretettel fogyasztja el a nemi szerveket. Így tett pl. az X. polgár, másként a szovjet Hannibál Lecter, akit – ha egyáltalán fogalmazhatunk így – becsületes nevén *Andrej Csikatilónak* neveztek. Ő 58 gyermeket gyilkolt meg, és nemi szerveiket megfőzve fogyasztotta el (19.).

A kannibalizmus persze bennünk lakozik, s bár elborzadunk tőle, mégis azt mondjuk, hogy „rágjuk a másik fülét", „ennivalónak" nevezzük az aranyos gyerekeket, és szeretetből harapdáljuk egymást. *Jézus* azt mondta, hogy „egyél a testemből, igyál a véremből" (20.), ez az útja az Istennel való egyesülésnek, az áldozásnak. Vagyis a szeretet, a másik bekebelezése, a másikkal való összeolvadás valamilyen ősi fantáziaszinten mintha a kannibalizmussal volna rokon. Ősi népeknél létezett is egyfajta gyászkannibalizmus, amikor a szeretett elhunytat megették.

A kannibálok, úgy tűnik, valójában olyan elmebetegek, akik ténylegesen megcselekszik azt, amit az emberi kultúra megannyi módon szimbolikusan fejez ki.

Mindenesetre ez az egész még egy érv lehet a vegetarianizmus mellett. }

Ajánlott webcímek:

1. freeweb.interware.hu/valas/Valas/hirek/arch/neander2.htm
2. news.bbc.co.uk/1/hi/sci/tech/787918.stm
3. www.canoe.ca/MaxHaines/nov25_90_haines.html
4. www.ji.lviv.ua/n22texts/yakovenko.htm
5. www.lewrockwell.com/orig/englund8.html
6. www.canoe.ca/MaxHaines/nov25_90_haines.html
7. news.bbc.co.uk/1/hi/world/americas/1233940.stm
8. www.hhrf.org/vasarnap/05mod.htm
9. www.vilagvevo.radio.hu/adasok/24/kannibal.htm
10. www.index.hu/politika/bulvar/pigmo108
11. mozcom.com/~perdigon/Kami.html
12. www.boondocksnet.com/ai/vof/sl_tribe.html
13. www.historytelevision.ca/chiefs/htmlen/ottawa/lc_cannibalism.asp
14. www.newsmakingnews.com/karencuriojonesarchive.htm
15. www.crimelibrary.com/serial_killers/partners/team_male/3.html?sect=5
16. www.crimelibrary.com/serial_killers/weird/nico_claux/index.html
17. www.crimelibrary.com/serial_killers/weird/vampires/11.html?sect=3
18. www.crimelibrary.com/serial_killers/weird/vampires/4.html?sect=3
19. faculty.ncwc.edu/toconnor/401/401lect13.htm#cannibal
20. www.truthbeknown.com/cannibal.htm